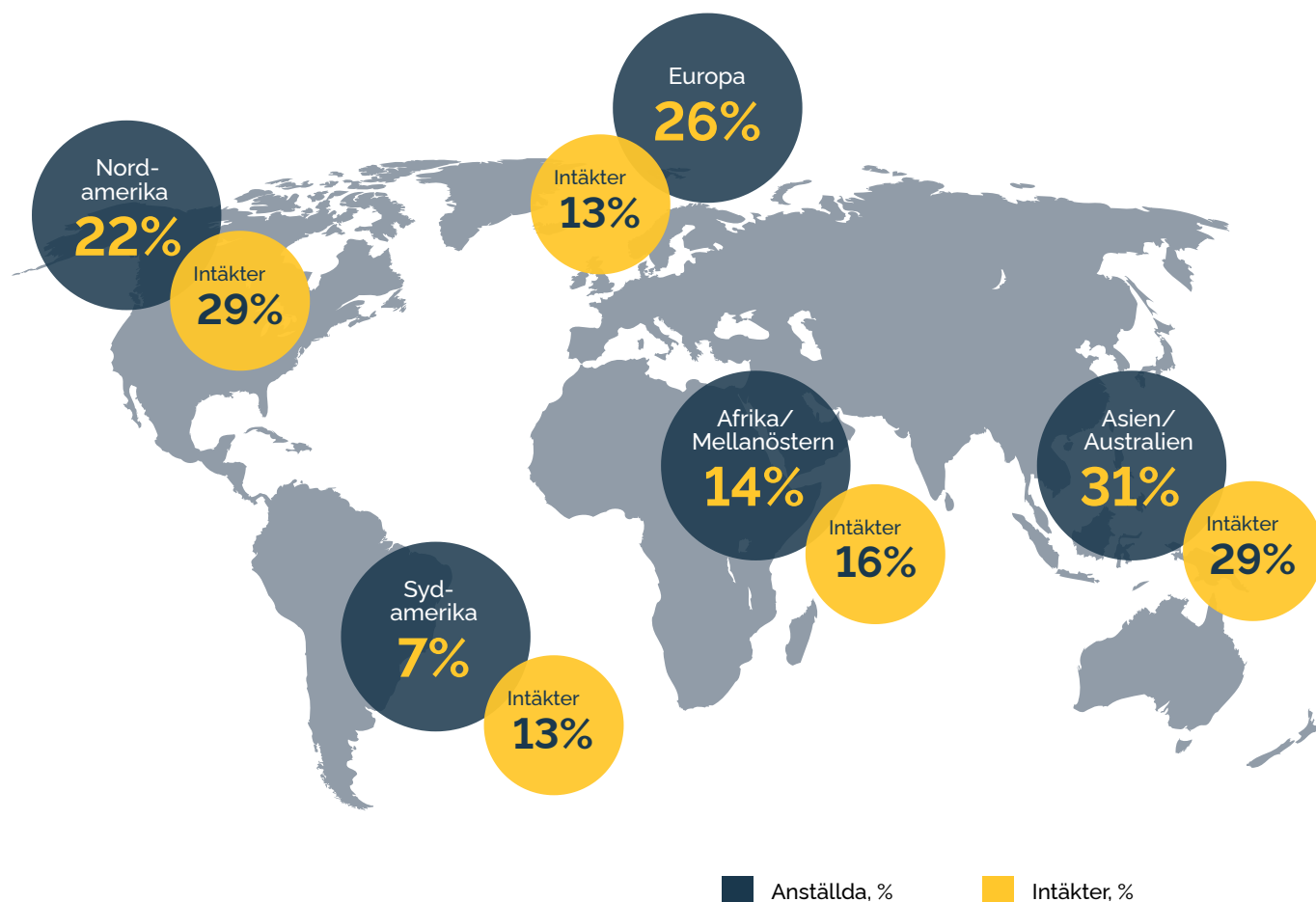




Ledande produktivitets- och hållbarhetspartner

Med banbrytande teknologi utvecklar och tillhandahåller Epiroc innovativ och säker utrustning, såsom borrhjor, bergbrytnings- och anläggningsutrustning samt verktyg för ovanjords- och underjordsapplikationer. Vi erbjuder också förstklassig service och annan eftermarknadssupport samt lösningar för automation, digitalisering och elektrifiering. Vår roll är att säkerställa att våra kunder inom gruvdrift och infrastruktur kan arbeta på det säkraste, miljövänligaste och effektivaste sättet möjligt.

Global närvaro



Kundsegment och intäktsströmmar

Epiroc arbetar med två huvudsakliga kundsegment: gruvdrift och infrastruktur. År 2025 stod gruvdrift för 79% (78) av orderingången och infrastruktur för 21% (22). Vi har två huvudsakliga intäktsströmmar – utrustning och eftermarknad – som motsvarade 34% (32) respektive 66% (68) under 2025.

Utrustning

Vår utrustning används främst när kunderna behöver bryta, gräva och arbeta med hårda material såsom berg och betong. Vår utrustning är ofta verksamhetskritisk för våra kunder, och vi har en lång historia av att leverera tillförlitliga och kvalitativa produkter. Vi tillhandahåller ett brett utbud av batterielektrisk utrustning och andra elektrifieringslösningar samt hårdvara och mjukvara för automation och digitalisering. År 2025 stod applikationer ovan jord för drygt hälften av intäkterna från utrustning, medan applikationer under jord stod för knappt hälften av intäkterna från utrustning.

Gruvdrift i dagbrott

En stor del av världens produktion av koppar, guld och järnmalm kommer från dagbrott. Epiroc stödjer dessa gruvor med ett komplett utbud av språnghålsborriggar. Vår flaggskeppsserie Pit Viper levererar marknadsledande prestanda och kan borra hål med en diameter på upp till 406 mm samt nå nästan 20 meters rent borrhålsdjup i ett enda borrhör. För ökad flexibilitet erbjuder våra bandburna borriggar, såsom den populära SmartROC D65, mobilitet och precision för stenbrott och mindre gruvverksamheter. De flesta borriggar är utrustade med automatiseringsfunktioner, vissa är fullt autonoma och många finns tillgängliga i elektriska versioner.



Under 2025 firade Epirocs Pit Viper-borrigg 25 år som branschledande inom gruvdrift i dagbrott, där det senaste decenniet präglats av autonom drift som kraftigt har ökat både produktivitet och säkerhet.



SmartROC D65 levererar högkvalitativa språnghål med exakthet och precision med automatiserad borring och stånghantering, och kan borra 16-metershål med minimalt antal stångbyten.

Gruvdrift under jord

När malmhalter sjunker och fyndigheter går djupare blir underjordsbrytning allt viktigare – särskilt för koppar, som är en strategisk mineral för Epiroc. Vi erbjuder branschens mest kompletta underjordssortiment, med borriggar för ortdrivning, produktionsborring och bergförstärkning, samt lastare, gruvtruckar, servicefordon och ventilationssystem. Vår automationsförberedda utrustning och avancerade digitala lösningar sätter standarden för säkerhet, precision och produktivitet i krävande miljöer. En stor del av vår utrustning finns i elektriska versioner, och de har visat sig vara ännu mer produktiva än de dieseldrivna alternativen.



Boomer M20 S är en ortdrivningsrigg med en slanglös bomdesign som ger färre driftstopp, bättre sikt och högre förarkomfort – inklusive en tystare hytt. Den är den första riggen i sitt slag som kan borra delvis på batteridrift för renare och mer effektivare drift.



Minetruck MT66 S eDrive bygger vidare på arvet från MT65 – den mest sålda och den gruvtruck med högst lastkapacitet i sitt segment – nu uppgraderad med en kraftfull elektrisk drivlina och Epirocs starkaste motor hittills.

Prospektering

Prospektering är startpunkten för varje gruvverksamhet. Epiroc har byggt en marknadsledande position med prospekteringsborriggar som tål de tuffaste förhållandena och levererar konsekventa resultat. Vårt erbjudande täcker både ovan- och underjordsprospektering och omfattar borriggar för kärnborring och omvänd spolning, tillsammans med avancerade verktyg och digitala lösningar för malmanalys. Unika funktioner som trådlös riggkontroll, automatiserad stånghantering och digital kärnscanning förbättrar kundernas effektivitet, säkerhet och beslutsfattande genom hela prospekteringsprocessen. Höga mineralpriser och stark efterfrågan stödjer i regel prospekteringsaktiviteten, både för ny prospektering och för vidare utforskning i befintliga gruvor.



Med ett borrhjup på upp till 2 450 meter är Christensen CT20 en högpresterande kärnborrigg, konstruerad för att ta ut intakta bergkärnor för detaljerad geologisk analys. Utöver kärnborrning erbjuder Epiroc även branschens enda borrhjup för borrning med omvänd spolning för borrning i avlägsna områden – Explorac-serien.



Diamec Smart 6M levererar exakt och driftsäker kärnborrning under jord med hög produktivitet och Boomer S2-mobilitet. Automationen höjer säkerheten, förbättrar repeterbarheten och ökar effektiviteten.

Anläggningsarbeten ovan jord

Anläggningsarbete ovan jord innebär ofta att man tar bort berg på byggarbetsplatser i städer, producerar ballast i stenbrott och borrar efter vatten eller geotermisk energi. Epiroc stödjer dessa applikationer med ett komplett utbud av borrhjup för språnghålsborrning samt brunnborrningsutrustning. Det som särskiljer Epiroc är integrationen av automation, telematik och digitala borrhjupplaner, kombinerat med eldrivna maskiner som är idealiska för urbana miljöer där låga utsläpp och reducerat buller är avgörande.



Kompakt, radiostyrd och full av intelligens tar SmartROC T25 R sig an trånga utrymmen och urbana arbetsplatser med oöverträffad precision och kontroll. Det smarta effektstyrningssystemet minskar bränsleförbrukning och utsläpp samtidigt som riggen levererar toppprestanda i de tuffaste förhållandena.



PowerROC T50 är konstruerad och byggd för krävande applikationer i kalkstens- och ballasttakter samt inom gruvdrift.

Anläggningsarbeten under jord

Anläggningsarbeten under jord är avgörande för väg- och järnvägstunnlar, vattenkraftsanläggningar och andra storskaliga projekt. Epiroc erbjuder borrhjup för ortdrivning och bergförstärkning, injekteringsutrustning, lastare, gruvtruckar, nyttfordon och ventilationssystem – allt konstruerat för krävande underjordsmiljöer. Vårt erbjudande omfattar plattformar för automation, eldrivna maskiner för utsläppsfri tunneldrivning samt digitala lösningar för precisionsborrning och planering i realtid. Dessa innovationer förbättrar säkerheten, minskar ventilationskostnaderna och gör det möjligt för kunderna att nå sina mål inom hållbarhet och produktivitet.



Epirocs Boomer-rigg är byggda för tunneldrivning i alla skalor – från kompakta enborrhjup för mindre orter till kraftfulla dubbel- och trippelborrhjup för stora tunnlar och infrastrukturprojekt.



Kabelborriggar är specialiserade maskiner konstruerade för att borra djupa, rena hål och installera långa, flexibla kabelbultar för att förstärka och stabilisera stora bergmassor i tunnelprojekt och underjordsgrovor.

Eftermarknad

För att säkerställa att utrustningen presterar optimalt erbjuder Epiroc ett komplett utbud av eftermarknadstjänster. Vårt erbjudande omfattar reservdelar och service, bergborrverktyg och tillbehör samt digitala lösningar. Våra servicelösningar är skräddarsydda efter kundernas behov och sträcker sig från leverans av originalreservdelar till fullserviceavtal med servicetekniker på plats dygnet runt. Eftersom maskinparken är större och äldre än någonsin är våra servicelösningar avgörande för att hjälpa kunderna att maximera drifttiden, sänka den totala ägandekostnaden och stödja en mer hållbar drift inom gruvdrift och infrastruktur.



Service

Tack vare vårt globala nätverk av verkstäder och servicetekniker kan vi ge våra kunder support när som helst och var som helst. Vi fokuserar på tillgänglighet genom strategiskt placerade distributionscenter och en effektiv leveranskedja.



Verktyg

Vi erbjuder ett brett utbud av effektiva borrarverktyg som ger våra kunder bästa möjliga borrar kvalitet, flest borrarade meter per timme och den lägsta produktionskostnaden.



Tillbehör

Vi erbjuder ett brett sortiment av högkvalitativa specialtillbehör för användning vid exempelvis bergbrytning inom infrastruktur och gruvdrift, för nedmontering samt för återvinning. Vi erbjuder också avancerade markverktyg (GET) som installeras på skopor och lastare för gruvdrift samt relaterade digitala lösningar, främst för gruvindustrin.

Exempel på tjänster och lösningar:

- Reservdelar och komponenter.
- Serviceavtal och översyn.
- Cirkulära tjänster, inklusive halvtidsservice och renoveringslösningar för komponenter.
- Övriga servicelösningar, inklusive kundanpassade lösningar.
- Live Work Elimination och utbildning.
- Digitala lösningar, öppna och OEM-agnostiska funktioner (fungerar över olika utrustningsfabrikat), inklusive uppkoppling, system för förebyggande av kollisioner och automationslösningar.

Exempel på verktyg:

- Bergbörverktyg för olika bormetoder, såsom topphammarbörning, COPROD, sänkhammarbörning, rotationsbörning och stigortsbörning. Detta inkluderar alla komponenter i borrarsträngen, såsom borrar, stänger, rör, skaft, hammare och mer.
- Verktyg för bergförstärkning, såsom bergbultar, nät och tillbehör.
- Prospekteringsbörverktyg (redovisas under Utrustning).

Exempel på tillbehör:

- Hydrauliska spett.
- Skrotklippare och pulveriserare.
- Betongsaxar.
- Snabbkopplingar och tummar.
- Rotationsfräsar.
- Multigripdon för grävmaskiner.
- Magneter för grävmaskiner.
- Skopkrossar och siktskopor.
- Markbrytande verktyg, t.ex. tänder, läppskydd och skyddshöljen.
- Digitala lösningar för övervakning, optimering, förlustdetektering och analys.



2025 i korthet

För helåret 2025 såg Epiroc en stark efterfrågan från gruvkunder, drivet av koppar och guld, medan efterfrågan från infrastrukturkunder låg kvar på en låg nivå, vilket främst förklaras av en svag marknad för tillbehör. Totalt ökade vårt orderintag organiskt med 7% till MSEK 62 974 (62 213), våra intäkter ökade organiskt med 2% till MSEK 61 998 (63 604), och vår justerade rörelsemarginal uppgick till 19.6% (19.8).

Orderingång +1%

MSEK 62 974 (62 213)

+7%
organiskt

Intäkter -3%

MSEK 61 998 (63 604)

+2%
organiskt

Rörelseresultat, EBIT, %

MSEK 11 925 (12 385)

19.2% (19.5)

Utdelning (föreslagen)

SEK/aktie

3.80 (3.80)

Avkastning på sysselsatt kapital

18.9% (20.6)

Operativt kassaflöde

MSEK 7 726 (9 132)

-15%

Räddar liv

Antal installerade Epiroc CAS 9-system, marknadens högsta nivå av kollisionförebyggande system

100+

Ledarskap inom automation

3 900 (3 450) förarlösa maskiner, inklusive blandad flotta

+13%

Framsteg för miljön

Omställningsplan godkänd.
CO₂e-utsläpp från sålda maskiner

-5%

VD-ord

2025 var ett år då framtiden för gruv- och infrastruktursindustrin tog ett tydligt steg från ambition till verklighet. I en värld präglad av geopolitisk osäkerhet, negativa valutaeffekter och blandade marknadsförutsättningar visade Epiroc återigen att vårt fokus på säkerhet, produktivitet och hållbarhet inte bara är strategiskt rätt – utan också kommersiellt starkt och motståndskraftigt. För året levererade vi 7% organisk tillväxt i orderingången, stabil lönsamhet och ett starkt kassaflöde – ett tydligt bevis på att vår affärsmodell förblir robust trots en volatil omvärld.



"Vi har investerat tungt i automation och autonoma lösningar under årtionden, både under jord och ovan jord. Förutom att höja produktiviteten räddar dessa teknologier liv. I slutändan är det mest värdefulla som kommer upp ur en gruva gruvarbetaren."

Säkerheten först

En stor del av vårt arbete kretsar kring säkerhet. Det handlar om hur vi på Epiroc arbetar på det säkraste möjliga sättet, och hur vi utvecklar produkter och lösningar som stärker säkerheten för våra kunder. Vi har mycket att vara stolta över. Vi fortsatte att förbättra våra interna säkerhetsmått och vi stärkte ytterligare vår position som ledande inom digitala säkerhetslösningar för gruvindustrin.

Ett särskilt händelseförlopp under året gjorde mig extra stolt. En dramatisk räddningsinsats vid Red Chris-gruvan i Kanada gav en av de starkaste demonstrationerna av värdet av vår teknik. Efter ett ras under jord installerades och togs vår teleremotelösning i drift inom 24 timmar för att på distans kunna köra en konkurrents maskin under räddningsarbetet, vilket bidrog till att tre gruvarbetare kunde räddas oskadda. Efter 60 timmar under jord kunde de föras upp till ytan. Det är en kraftfull påminnelse om varför vi gör det vi gör. I slutändan är det mest värdefulla som kommer upp ur en gruva gruvarbetaren.

Stark efterfrågan från gruvkunder

Efterfrågan på Epirocs produkter och lösningar förblev stark under 2025. Den starkaste drivkraften var efterfrågan från våra gruvkunder, som stod för 79% av den totala orderingången. Högre mineralpriser, framför allt för guld och koppar, bidrog till fortsatt hög aktivitetsnivå i gruvsektorn.

Kundernas efterfrågan på lösningar som förbättrar produktivitet och effektivitet förblev stark, vilket resulterade i flera stora order på autonom och elektrisk utrustning samt fleråriga avtal för uppkoppling och digitala plattformar. Vår prospekteringsverksamhet växte särskilt kraftigt under årets andra hälft, en positiv indikator för långsiktig gruvaktivitet och framtida utrustningsbehov. Efterfrågan på service- och eftermarknadslösningar var också hög under hela året.

För kunder verksamma inom infrastruktur, som står för cirka 21% av den totala orderingången, förblev efterfrågan svag på grund av den fortsatt dämpade byggmarknaden, särskilt för specialtillbehör. Mot slutet av året avslutades dock distributörernas lageravveckling av tillbehör.

Vår orderingång ökade med 1% till MSEK 62 974 (62 213), negativt påverkad av valuta med -8%. Organiskt ökade dock orderingången med 7%. Inom affärsområdet Equipment & Service ökade orderingången organiskt med 8% till MSEK 47 635 (47 423), med särskilt stark utveckling inom utrustning, som ökade organiskt med 15%. Stora utrustningsorder uppgick till MSEK 2 370 (3 570). Inom affärsområdet Tools & Attachments ökade orderingången organiskt med 3% till MSEK 15 252 (14 663).

Ledande partner inom produktivitet och hållbarhet

Sammantaget stärkte Epiroc under året sin position som en ledande partner inom produktivitet och hållbarhet. Hållbarhet är en konkurrensfördel för oss. Genom att göra gruv- och anläggningsindustrin säkrare, mer effektiv och mindre utsläppsintensiv skapar vi värde för våra kunder och samhället liksom för Epiroc. Det finns tre kraftfulla trender som omformar vår bransch: automation, elektrifiering och digitalisering. Låt mig dela några av våra framsteg inom dessa områden.

Vårt största kontrakt någonsin: autonom och elektrisk gruvdrift

Den mest betydelsefulla händelsen under året var vårt största orderkontrakt hittills: ett femårigt kontrakt värt cirka 2,2 miljarder kronor med Fortescue i Australien. Vi kommer att leverera en flotta på omkring 50 helt autonoma och elektriska ovanjordsborrigar, inklusive kabelelektriska Pit Viper 271 E-riggarna och batterielektriska SmartROC D65 BE-riggarna. Dessa förarlösa maskiner kommer att styras från Fortescues Integrated Operations Centre i Perth, mer än 1 500 kilometer från gruvorna.

När flottan är fullt implementerad kommer den att förbättra både säkerhet och produktivitet samtidigt som den minskar CO₂-utsläppen. Ordern är ett tydligt tecken på att automation och elektrifiering har gått från pilotprojekt till implementering i full industriell skala. Av detta kontrakt bokfördes MSEK 100 som orderingång under 2025, och beloppet kommer att öka från och med 2026.

Världens största leverantörsberoende autonoma gruva

Vid Hancock Iron Ores Roy Hill-gruva i Australien har vi skapat världens största helt autonoma och OEM-agnostiska (oberoende av maskintillverkare) gruva. Samtliga 78 gruvtruckar från andra tillverkare har konverterats från manuell till autonom drift med hjälp av Epirocs Link OA-system. Vi har även installerat kommunikationsfunktioner på gruvans cirka 250 stödfordon så att de och de förarlösa gruvtruckarna kan interagera säkert med varandra. Resultatet är betydande produktivitetsvinster och en mycket effektivare användning av befintliga tillgångar.

Vid årets slut kördes mer än 3 900 maskiner globalt med Epirocs automationslösningar, en ökning med 13% jämfört med föregående år, inklusive både Epiroc- och icke-Epiroc-utrustning. Såvitt jag vet gör detta oss till världens största möjliggörare av autonoma gruvmaskiner.

Elektrifiering som levererar mätbara resultat

Elektrifieringen gjorde också starka framsteg. Vid Bolidens Rävliiden-gruva i Sverige implementerade vi framgångsrikt en fem kilometer lång batteridrivna trolley-linje med vår gruvtruck Minetruck MT42 SG Trolley-lösning. Utvecklingen genomfördes tillsammans med ABB och Boliden. Denna gruvtruck är nu i drift och resultaten är imponerande: produktiviteten har ökat med 23%, rampfarten med 50%, underhållskostnaderna har minskat med 25% och dieselförbrukningen har sjunkit med 80 %. Regenerativ energi vid körning i nedförslut ökar dessutom effektiviteten ytterligare.

Ett annat exempel på batterielektriska fordon (BEV) i drift finns vid Assmang Black Rock-gruvan i Sydafrika. Vår batterielektriska fordonsflotta har levererat 11% fler ton per timme och minskat ventilations- och energikostnaderna med 18% jämfört med dieseldriven utrustning.

Totalt uppgick våra intäkter från elektrifiering till 3,8% (4,2) av koncernens intäkter. 40 gruvor världen över har beställt våra BEV, och de flesta beställningarna under 2025 kom från befintliga kunder – ett starkt förtroendebevis.

Ledande inom digital säkerhet

Enligt forskning publicerad av Europeiska kommissionen är uppskattningsvis 40 miljoner människor sysselsatta inom storskalig gruvsdrift. De flesta gruvor har inget system som visar var människor eller maskiner (tillgångar) befinner sig. Epiroc erbjuder lösningar som ger förare och operatörer realtidsöverblick över alla mobila maskiner och all personal på en gruvplats. Vi erbjuder de högsta nivåerna av säkerhetssystem på marknaden, och vid årets slut hade vi mer än 3 000 kollisionssundvikningssystem på nivå 8 och mer än 100 kollisionssundvikningssystem på nivå 9 installerade i olika gruvor runt om i världen.

Under 2025 inledde vi ett samarbete med Hindustan Zinc för att implementera ett digitalt kollisionssundvikande system i alla deras gruvor i Indien. Lösningen integrerar avancerade sensorer, positionering i realtid och intelligenta varningar i ett sammanhållet digitalt och automatiserat ekosystem som stärker både säkerhet och produktivitet.

Långsiktig potential för specialtillbehör

I april 2024 slutförde vi förvärvet av Stanley Infrastructure, det största förvärvet i Epirocs historia. Vid tillträdet hade bolaget intäkter på cirka SEK 4,7 miljarder. Förvärvet stärkte vår position inom specialtillbehör, utökade vår närvaro i Nordamerika och ökade vår exponering mot långsiktig strukturell tillväxt inom demonteringssegmentet. Integrationen har utvecklats väl. Trots svagare marknadsförhållanden och konsolidering av flera produktionsenheter är den kulturella samsynen stark, och teamen är mycket engagerade. Stanley Infrastructure är strategiskt viktigt för oss, och vi är fortsatt helt övertygade om dess långsiktiga potential. Med en solid plattform på plats är verksamheten väl positionerad för att bidra till lönsam tillväxt under kommande år.



"Den starkaste drivkraften bakom den organiska tillväxten var efterfrågan från våra gruvkunder, som stod för 79% av den totala orderingången. Högre mineralpriser, särskilt för guld och koppar, bidrog till fortsatt hög aktivitetsnivå i gruvsektorn. Vid årets slut levererade vi 7% organisk tillväxt i orderingången, stabil lönsamhet och ett starkt kassaflöde – ett tydligt bevis på att vår affärsmodell förblir robust trots en volatil omvärld."

Värdeskapande, intäkter och lönsamhet

Det är tydligt att vår utrustning och lösningar uppskattas starkt av våra kunder. Vi arbetar aktivt för att hjälpa kunderna att uppnå lägre totala ägandekostnader, ökad tillgänglighet och säkrare arbetsmiljöer. När vi skapar värde för våra kunder belönas Epiroc för det värde vi levererar. Vår förmåga att skapa värde för våra aktieägare beror dock på mer än innovation och kundframgång. Den beror också på hur väl vi kan navigera i en föränderlig extern miljö. Under 2025 påverkades vårt resultat negativt av valuta och ökade handelshinder, inklusive tullar.

De totala intäkterna minskade med 3% under 2025 och uppgick till MSEK 61 998 (63 604). Valuta påverkade negativt om -7%, medan organisk tillväxt och struktur bidrog med 2% vardera. Rörelseresultatet, EBIT, minskade till MSEK 11 925 (12 385).

EBIT-marginalen uppgick till 19.2% (19.5) och den justerade EBIT-marginalen var 19.6% (19.8). Minskningen förklaras av tullar, en svag bygg- och anläggningsmarknad, mixeffekter och ineffektivitet. Vi genomförde flera effektivitetsåtgärder för att skydda marginalen. Till exempel konsoliderade vi fabriker och säljbolag, avvecklade icke-strategiska produktlinjer och arbetade aktivt för att helt enkelt göra mer med mindre. Vid årets slut levererade vi en sekventiell förbättring av marginalerna jämfört med föregående kvartal.

Stark finansiell position och utdelning

Vi avslutade året med ett starkt operativt kassaflöde på MSEK 7 726 (9 132) och en nettoskuld/EBITDA på 0.73 (0.93). Vi kommer att använda denna finansiella styrka för att fortsätta investera i organisk tillväxt. Vi kommer också att söka kompletteringsförvärv nära vår kärnverksamhet, inom områden vi behärskar väl. Slutligen kommer vi betala utdelning till er, våra aktieägare, genom vår ordinarie utdelning. Styrelsen har föreslagit en utdelning om SEK 3.80 (3.80) per aktie inför årsstämman den 5 maj. Utdelningen motsvarar 53% av nettovinsten och är i linje med vår utdelningspolicy om en stabil eller ökande utdelning motsvarande hälften av nettovinsten över en konjunkturcykel.

Bland världens mest hållbara företag

2025 var ett starkt år för Epirocs hållbarhetsarbete. Vi fortsatte att göra framsteg mot våra mål för 2030 och förbättrade både säkerhet och utsläpp. Epiroc tilldelades en guldmedalj av EcoVadis, vilket placerar oss bland de 2% bästa av mer än 150 000 utvärderade företag. Detta återspeglar vårt långsiktiga engagemang för att minska utsläppen och förbättra resurseffektiviteten.

Vi fick också ett A- i betyg från CDP för vårt klimatarbete, vilket bekräftar vår starka miljöprestanda och tydliga, mätbara framsteg. Därtill utsågs Epiroc av TIME Magazine och Statista till ett av världens mest hållbara företag för andra året i rad, med en placering som nummer 355 av mer än 5 700 granskade företag.

Framgång driven av våra medarbetare

Vår framgång bygger på våra medarbetare, och för att skapa långsiktiga resultat måste vi säkerställa att vi attraherar och utvecklar de mest kompetenta personerna. Detta innebär att vi hämtar talang från alla delar av samhället – oavsett kön, geografisk eller etnisk bakgrund eller ålder – och fortsätter att investera i att utveckla vår arbetsstyrka.

Vi har också höga förväntningar på alla som arbetar med oss. Epiroc har undertecknat FN:s Global Compact och stödjer dess tio principer om mänskliga rättigheter, arbetsrätt, miljö och antikorrupcion. Alla medarbetare måste skriva under och följa vår uppförandekod, och våra leverantörer måste följa vår uppförandekod för affärspartners.

Under året fortsatte vi att investera i kompetensutveckling, ledarskap och en inkluderande kultur. I september införde vi en ny affärsområdesstruktur med två tydligt definierade affärsområden. Syftet är att stärka kundfokus, tydliggöra ansvar och accelerera genomförandet av vår strategi.

Väl positionerade när vi går in i 2026

När vi går in i 2026 är vi väl positionerade för att ta vara på tillväxtmöjligheterna. Mineralpriserna är fortsatt höga för våra viktigaste råvaror – koppar och guld. Vi verkar i attraktiva och prestandakritiska nischer där vår utrustning och vårt eftermarknadserbjudande gör verklig skillnad för kundernas produktivitet. Kundernas intresse är starkt inom automation, inklusive leverantörsberoende automation, digitala säkerhetslösningar och elektrifiering. Vi har också en omfattande och marknadsledande prospekteringsportfölj och, viktigast av allt, engagerade medarbetare som gör verklig skillnad varje dag.

Till våra aktieägare: tack för ert fortsatta förtroende. Vi ser ert förtroende inte som något vi har rätt till, utan som något vi måste förtjäna – varje dag och i varje beslut. Vi kommer att fortsätta fokusera på lönsam tillväxt och på att bygga ett starkare Epiroc. Jag är tacksam över att få göra denna resa tillsammans med er.

Helena Hedblom, VD och koncernchef

Januari 2026



Epiroc-aktien

Epirocs aktier noterades på Nasdaq Stockholm den 18 juni 2018 till ett öppningspris om SEK 88.0 för A-aktien och SEK 84.0 för B-aktien. Epiroc har två aktieslag och A-aktier ger ägaren en röst medan B-aktier ger en tiondels röst. A-aktier och B-aktier har lika rätt till del av bolagets tillgångar och vinst.

Avkastning för A-aktien* sedan noteringen 2018

Totalt: 165%

Årligen: 13.8%

*Inklusive återinvesterad utdelning.

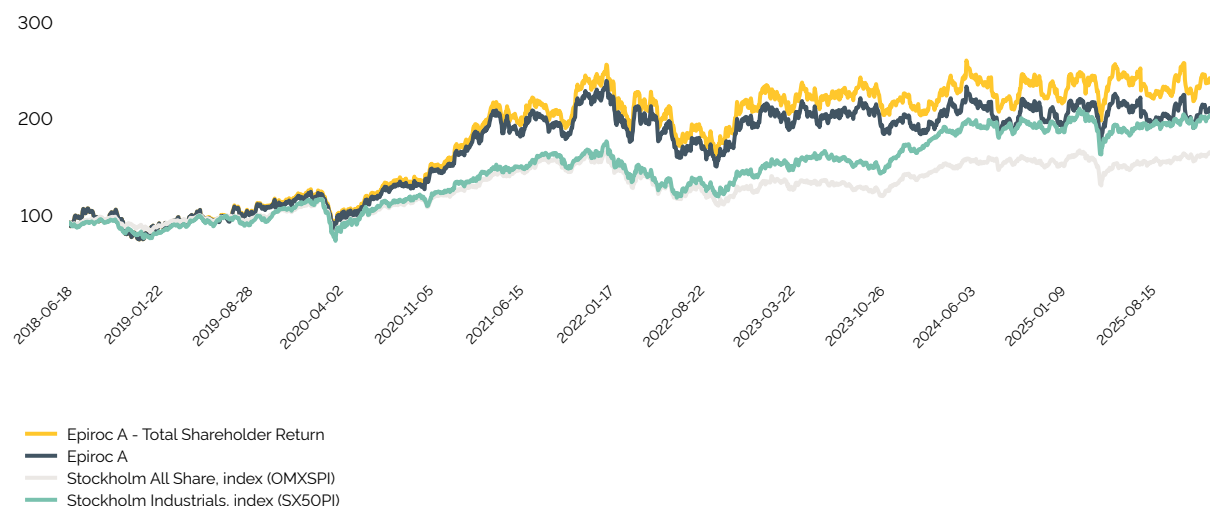
Utdelning per aktie* sedan noteringen 2018

SEK 27.80

51% utdelning

*Inklusive styrelsens förslag till årsstämman om utdelningen för 2025.

Aktiekursutveckling, indexerad till 90.85 kr (första stängningskurs)



Nyckeltal per aktie

SEK	2025	2024
Börsvärde vid årets slut, MSEK	245 716	225 847
Resultat per aktie före/efter utspädning	7.12/7.11	7.23/7.23
Utdelning per aktie	3.80*	3.80
Utdelning i % av resultat	53	53
Operativt kassaflöde per aktie	6.39	7.56
Eget kapital per aktie vid årets slut	35.0	35.7
Aktiekurs vid årets slut, A/B-aktie	209.9/186.7	192.6/172.4
Högsta stängningskurs, A/B-aktie	224.7/199.4	232.1/209.2
Lägsta stängningskurs, A/B-aktie	174.7/153.6	182.5/161.9
Genomsnittlig stängningskurs, A/B-aktie	206.1/182.4	202.9/182.1
P/E-tal vid årets slut	29.5/26.2	26.6/23.8

*Styrelsens förslag.

Aktieinformation

31 december 2025	A-share	B-share
Nasdaq Stockholm	EPI A	EPI B
ISIN	SE0015658109	SE0015658117
ADR	EPOAY	EPOBY
Totalt antal aktier	823 765 854.0	389 972 849.0
- % av röster	95.5	4.5
- % av kapital	68	32
Varav aktier som innehas av Epiroc	4 695 191.0	
- % av röster	0.5	
- % av kapital	0	

Investment case

- Vi skapar värde för våra intressenter
- Vi fokuserar på attraktiva nischer med strukturell tillväxt
- Vi påskyndar produktivitets- och hållbarhetstransformationen i vår bransch
- Vi har en hög andel återkommande affärer
- Vi har en väl beprövad affärsmodell
- Vår framgång bygger på hållbarhet och en stark företagskultur

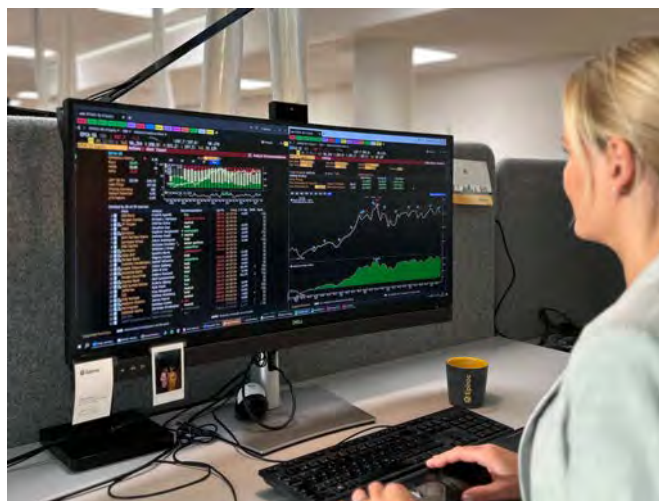
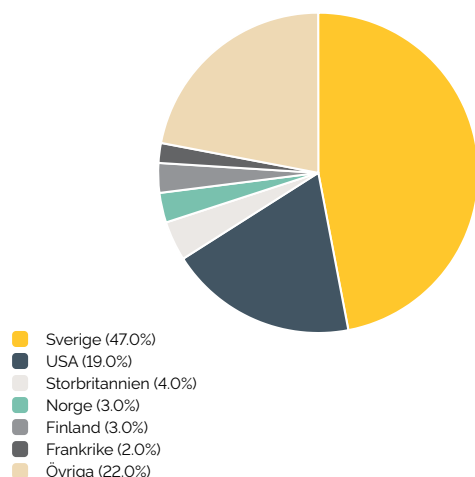
Ägarstruktur

Vid årets slut hade Epiroc 69 659 (68 396) aktieägare. De tio största aktieägarna, mätt i röstetal, stod för 48% (48) av rösterna och 42% (42) av antalet aktier. Svenska investerare innehade 47% (46) av rösterna och 48% (47) av kapitalet. Aktieägarinformationen har erhållits från Monitor Holdings.

Tio största aktieägare

31 december 2025	A-aktier	B-aktier	Total shares	Votes,%	Capital, %
Investor	194 793 737	12 841 885	207 635 622	22.7	17.1
BlackRock	29 174 099	15 962 921	45 137 020	3.6	3.7
Fidelity Investments (FMR)	30 162 209	2 693 062	32 855 271	3.5	2.7
Vanguard	26 844 460	18 464 586	45 309 046	3.3	3.7
Swedbank Robur Fonder	25 754 093	25 735 243	51 489 336	3.3	4.2
Handelsbanken Fonder	26 773 304	7 670 660	34 443 964	3.2	2.8
Nordea Funds	21 119 748	3 227 109	24 346 857	2.5	2.0
Alecta Tjänstepension	18 121 953	16 851 762	34 973 715	2.3	2.9
SEB Funds	17 271 690	174 352	17 446 042	2.0	1.4
Capital Group	16 174 072	5 990 452	22 164 524	1.9	1.8
Övriga	417 576 489	280 360 817	697 937 306	51.6	57.5
Summa	823 765 854	389 972 849	1 213 738 703	100.0	100.0
<i>Epiroc AB</i>	<i>4 695 191</i>			<i>0.5</i>	<i>0.4</i>

Aktieägare per land, 31 december 2025, % av rösterna



Avkastning och börsvärde

Under 2025 ökade priset på A-aktien med 9.0% (-4.8) till SEK 209.90 och priset på B-aktien ökade med 8.3% (-2.3) till SEK 186.70. Den motsvarande utvecklingen för OMXSPI, dvs. alla aktier på Nasdaq Stockholm, och OMX Stockholm Industrials (SX50PI) var 9.5% (6.0) respektive 9.4% (8.0). Den totala avkastningen för A-aktien uppgick till 11.0% (-2.9). Epirocs börsvärde vid utgången av 2025 var MSEK 245 716 (225 847). Den totala avkastningen sedan noteringen har varit 165% för A-aktien och 153% för B-aktien.

Handel

Epiroc var det 20:e (24:e) mest omsatta bolaget på Nasdaq Stockholm under året. Den totala omsättningen i Epirocs aktier uppgick till 78.5 (62.9) miljarder SEK, vilket motsvarar en genomsnittlig daglig omsättning på MSEK 315 (251). Nasdaq Stockholm stod för 24% (45) av handeln i A-aktien. Cirka 36% (60) av handeln genomfördes i den öppna marknaden, medan resterande del skedde utanför den publika marknaden, t.ex. genom OTC-handel och s.k. dark pools.

Utdelning, inlösen och utdelningspolicy

Epirocs mål är att ge sina aktieägare långsiktigt stabila och stigande utdelningar. Utdelningen ska motsvara 50% av nettovinsten över en konjunkturcykel. Styrelsen föreslår en utdelning om SEK 3.80 (3.80 SEK) per aktie för räkenskapsåret 2025, att betalas ut i två lika stora delar under 2026. Den föreslagna utdelningen motsvarar 53% (53) av resultatet per aktie.



Den 1 juli 2025 inkluderades Epiroc AB i OMX Stockholm 30-index, ett av Sveriges mest prestigefyllda aktieindex. Detta innebär att Epiroc kvalificerar sig bland de 30 största och mest aktivt handlade aktierna på Nasdaq Stockholm.



I april 2025 stärkte Epiroc sitt globala investerarutbud genom att etablera sponsrade Level 1-program för American Depositary Receipts (ADR) i USA. ADR:erna, som handlas över disk, ersätter tidigare icke-sponsrade ADR:er. Depåbanken är Deutsche Bank. Vid årets slut fanns 33 957 842 utestående ADR:er, varav den stora majoriteten avser A-aktier. I genomsnitt innehades 4.1 % av Epirocs A-aktier som ADR:er under 2025.

Personaloptionsprogram

Styrelsen kommer att föreslå 2026 års årsstämma ett prestationsbaserat långsiktigt incitamentsprogram liknande tidigare år, med undantaget att matchningsoptioner för koncernledningen tas bort. Deltagande kommer fortsatt att kräva en egen investering i aktier i Epiroc AB. Fullständiga detaljer kommer att anges i kallelsen till årsstämman.

Två aktieslag

A- och B-aktier är vanliga i Sverige och utgör merparten av börsvärdet bland huvudlistade bolag. De bidrar till ett stabilt, långsiktigt ägande samtidigt som de möjliggör hög likviditet i aktien. Enligt Svenskt Näringsliv har innehavare av aktier utan flerfaldiga röster ett starkt skydd i svensk bolagsrätt, som säkerställer likabehandling av aktieägare och kräver kvalificerad majoritet för viktiga beslut.

MSCI-marknadsklassificering

Epirocs globala räckvidd återspeglas i den diversifierade intäktsbasen över utvecklade, tillväxt- och frontier-marknader. År 2025 genererades cirka 51% av våra intäkter på utvecklade marknader, inklusive länder som Australien, USA, Kanada och Sverige. Tillväxtmarknader stod för omkring 35% av intäkterna, med betydande bidrag från Sydafrika, Chile, Mexiko, Kina och Indien. Frontier-marknader representerade 8% av våra totala intäkter, vilket belyser Epirocs närvaro i snabbväxande regioner såsom Kazakstan, Mongoliet, Zambia och Ghana. De återstående 6% av intäkterna härrörde från länder som för närvarande inte är klassificerade inom MSCI:s utvecklade, tillväxt- eller frontier-marknadsindex.

Investerarevent 2026

- 29 april, Delårsrapport för kv1 2026.
- 5 maj, Årsstämma 2026 i Nacka kl. 16:00.
- 8-9 juni, Kapitalmarknadsdag i Örebro.
- 17 juli, Delårsrapport för kv2 2026.
- 28 oktober, Delårsrapport för kv3 2026.

Utdelningsdatum 2026

- 7 maj, Avstämningsdag för utdelning*.
- 12 maj, Betalning av utdelning*.
- 19 oktober, Avstämningsdag för utdelning*.
- 22 oktober, Betalning av utdelning*.

**Styrelsens förslag.*

Värdeskapande strategi

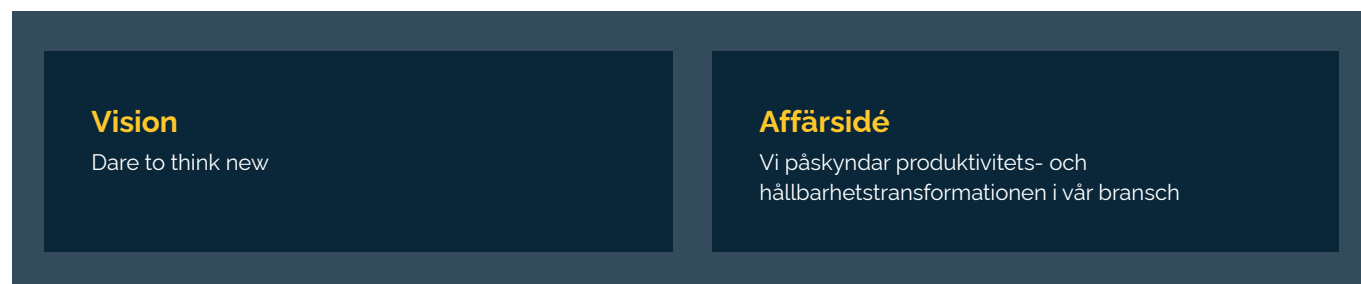
Genom att finnas i attraktiva nischer och prioritera innovation, eftermarknad och operativ effektivitet strävar vi efter att uppnå bättre resultat än konkurrenterna. Vår framgång förstärks av vår starka företagskultur och vårt integrerade förhållningssätt till hållbarhet.

Det är så vi påskyndar transformationen.

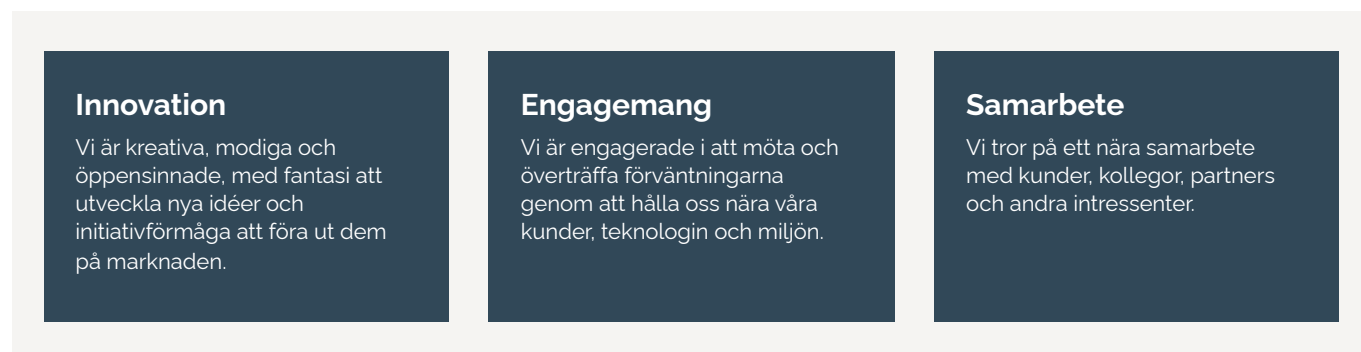


Våra rötter går tillbaka till 1873 som en del av Atlas Copco, och Epiroc blev ett självständigt, börsnoterat bolag 2018. Våra unika styrkor och vår strategi fokuserar på attraktiva nischer med målet att överträffa förväntningarna. Vi ser oss själva som ett 152 år gammalt startup-företag, vilket möjliggör snabba beslut och snabb innovation. Vi kombinerar ett ungt företags flexibilitet med tillförlitligheten i långvariga kundrelationer.

Vision och affärsidé



Våra kärnvärden





Investment case del 1 - Vi skapar värde för våra intressenter

Vi skapar värde för våra intressenter genom ett ansvarsfullt företagande samtidigt som vi arbetar för att uppnå hållbar lönsam tillväxt. Det är fundamentalt i vårt kunderbjudande och hjälper oss att attrahera och behålla engagerade medarbetare. Finansiellt strävar vi efter att skapa överlägset värde genom en kombination av stark operativ utveckling, effektiv kapitalanvändning samt stabila och stigande utdelningar till våra aktieägare. Detta kommer att uppnås genom vår flexibla anpassning till den cykliska efterfrågan på maskiner och utrustning, i kombination med en motståndskraftig och växande eftermarknadsverksamhet.

Intressenter

Epiroc engagerar sig med en bred grupp av intressenter som både bidrar till och påverkas av vår verksamhet. Våra viktigaste intressentgrupper omfattar kunder, medarbetare, investerare, affärspartners och samhället i stort. Vi upprätthåller en kontinuerlig dialog genom kundkontakter, möten på arbetsplatsen och med ledningen, investerar- och analytikerträffar, utvärderingar av affärspartners samt samarbete med myndigheter, samhällsaktörer, akademi och branschorganisationer. Dessa interaktioner hjälper oss att förstå förväntningar, vägleda våra strategiska prioriteringar och säkerställa långsiktigt värdeskapande.

Kunder

Investerare

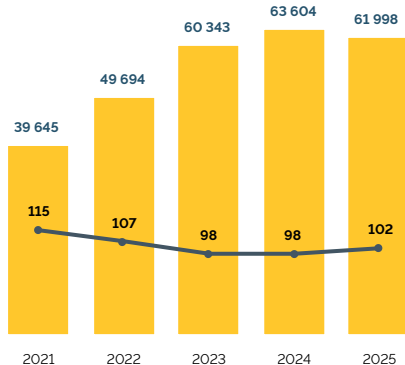
Medarbetare

Affärspartners

Samhället i stort

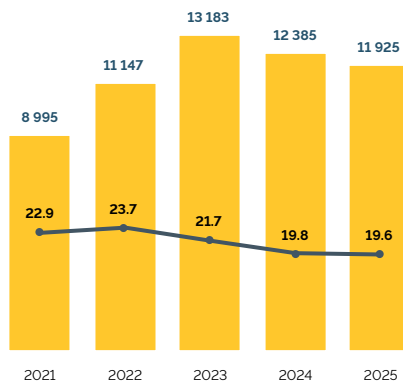
Finansiella mål

Intäkter



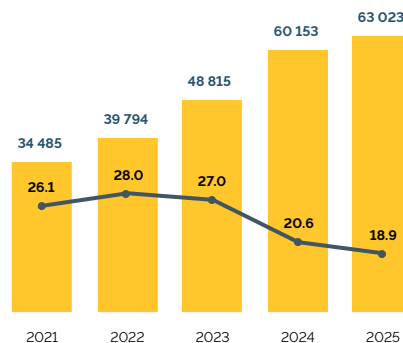
■ Intäkter, MSEK
— Book-to-bill, %

Rörelseresultat och marginal



■ Rörelseresultat, MSEK
— Justerad rörelsemarginal, %

Avkastning på sysselsatt kapital (ROCE)



■ Genomsnittligt sysselsatt kapital, MSEK
— Avkastning på sysselsatt kapital, %

Tillväxt

Årlig intäktsstillväxt på 8% över en konjunkturcykel.

- 10% i genomsnittlig årlig tillväxttakt sedan 2016.
- -3% intäktsstillväxt under 2025.

Lönsamhet (EBIT)

Branschens bästa rörelsemarginal, med stark motståndskraft över konjunkturcykeln.

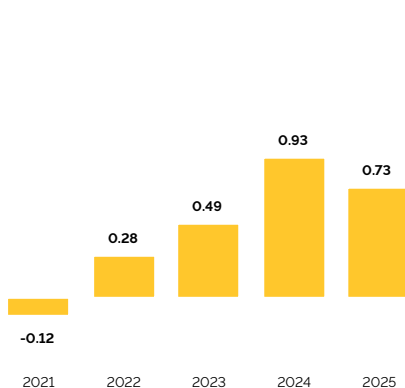
- Genomsnittlig EBIT-marginal på 20.3% sedan 2016.
- EBIT-marginal på 19.2% år 2025.

Kapitaleffektivitet (ROCE)

Förbättra kapitaleffektiviteten och motståndskraften. Investeringar och förvärv ska skapa mervärde.

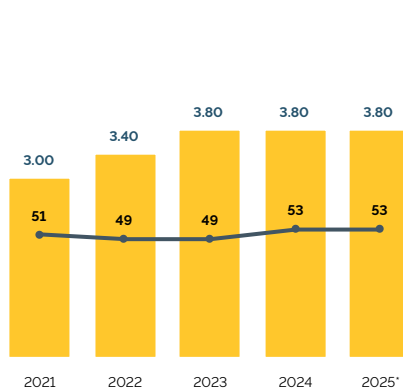
- Genomsnittlig ROCE på 24.1% sedan 2016.
- ROCE år 2025 18.9%.

Nettoskuld/EBITDA



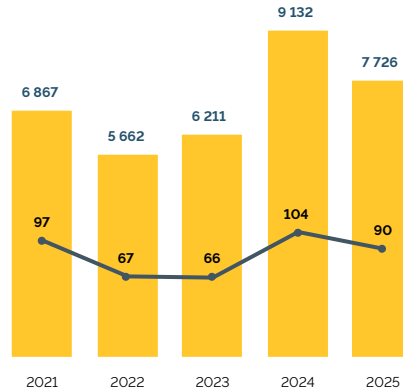
■ Nettoskuld/EBITDA

Utdelning



■ Utdelning per aktie, SEK - Styrelsens förslag
— Utdelning/nettovinst, %

Operativt kassaflöde



■ Operativt kassaflöde, MSEK
— Kassagenereringsgrad, %

Kapitalstruktur

Ha en effektiv kapitalstruktur och flexibilitet att göra utvalda förvärv. Målet är att behålla ett högt kreditbetyg (investment grade).

- Betyg BBB+

Utdelning

Ge långsiktigt stabila och ökande utdelningar till våra aktieägare. Utdelningen ska motsvara 50% av nettovinsten över en konjunkturcykel.

- Genomsnittlig utbetalning på 51% sedan 2018.
- Utdelning om 3.80 kr föreslås*, vilket motsvarar 53% av nettovinsten.

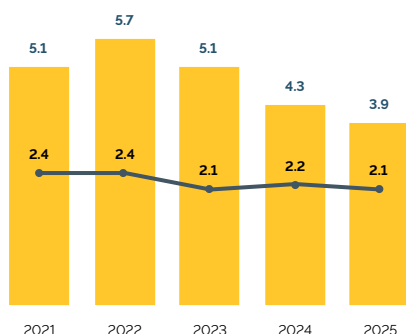
Operativt kassaflöde

Starkt operativt kassaflöde om MSEK 7 726 (9 132), dock lägre än föregående års rekordnivå då mer kassaflöde frigjordes från rörelsekapitalet.

- Kassakonverteringsgraden (operativt kassaflöde/nettovinst) har sedan 2016 i genomsnitt varit 94%.
- Kassakonverteringsgraden 2025 uppgick till 90% (104).

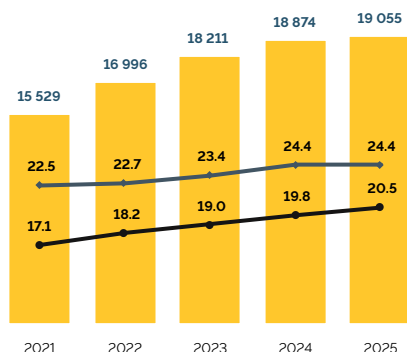
2030-mål för människor och planeten

Registrerade olyckor på en miljon arbetstimmar och sjukfrånvaro



■ TRIFR
— Sjukfrånvaro, %

Medarbetare, totalt och kvinnliga medarbetare



■ Anställda, antal, periodens slut
— Kvinnliga medarbetare, %
— Kvinnliga chefer, %

Höjdpunkter under 2025 - människor

- 99% av medarbetarna bekräftade att de följer uppförandekoden.
- 100% av cheferna bekräftade att de följer uppförandekoden, upp från 95 % under basåret 2019.

Säkerhet

Inga arbetsrelaterade olyckor.

- TRIFR 3.9, en förbättring från 6.0 under basåret 2019.
- Sjukfrånvaron var oförändrad om 2.1% i förhållande mot basåret.

Inkludering och mångfald

En balanserad arbetsstyrka och en fördubbling av antalet kvinnor i operativa roller, baserat på merit och kompetens.

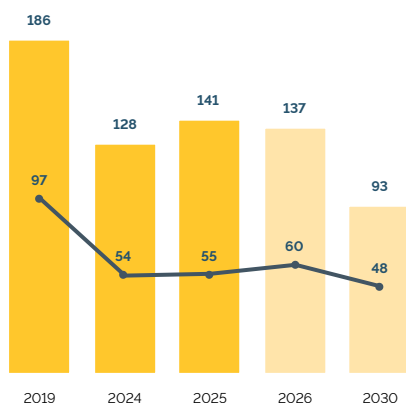
- 24.4% kvinnliga chefer, en ökning från basårets 19.3%.
- Kvinnor i operativa roller 15.7%, en ökning från basårets 11.2%.

Regelefterlevnad

Leva som vi lär.

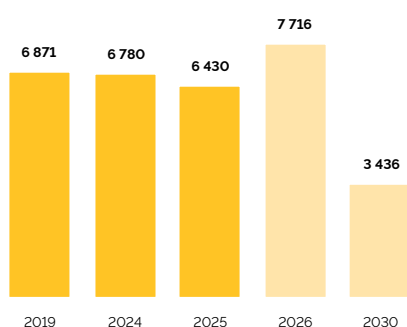
- Alla medarbetare och affärspartners ska följa vår uppförandekod och vår bedömningsprocess för ansvarsfull försäljning.

Utsläpp av CO₂e



■ Transport CO₂e, kton
■ Mål
— CO₂e-verksamhet, kton

Utsläpp av CO₂e från användning av sålda maskiner (Scope 3)



■ Utsläpp av CO₂e från användning av sålda maskiner (Scope 3)
■ Mål

Höjdpunkter under 2025 - planeten

- Epirocs omställningsplan godkänd
- CO₂e-utsläpp från sålda maskiner -5% jämfört med förra året.
- Det största orderkontraktet för eldrivna maskiner i Epirocs historia, SEK 2.2 miljarder.

Minska CO₂e i verksamheten

- Halvera CO₂e-utsläppen från egen verksamhet. -44% sedan basåret.
- 90% förnybar energi i egen verksamhet. 55% jämfört med basårets 38%.
- Halvera CO₂e-utsläpp från transport. -24% sedan basåret.
- Kräva halvering av CO₂e-utsläpp från relevanta leverantörer. +12% sedan basåret.

Minska CO₂e i erbjudandet

- Halvera utsläpp av CO₂e från sålda maskiner. -6% sedan basåret.
- Erbjuda ett komplett utbud av utsläppsfria produkter. 43% av flottan tillgänglig för utsläppsfria alternativ jämfört med basårets 35%.



Läs mer om Epirocs hållbarhetsarbete och mål i kapitlet "Vår framgång bygger på hållbarhet och en stark företagskultur".



Investment case del 2 - Vi fokuserar på attraktiva nischer med strukturell tillväxt

Våra kunder verkar inom noggrant utvalda nischer inom gruv- och infrastrukturindustrin och fyller en viktig funktion: de hjälper till att bygga samhällen. Tillgång till metaller och mineraler är avgörande för ett hållbart samhälle. Vi säkerställer att våra kunder kan arbeta på det säkraste, effektivaste och mest hållbara sättet – i dag och för kommande generationer.

Verksamhetskritiska lösningar

Epiroc tillhandahåller utrustning, eftermarknadstjänster och integrerade digitala lösningar för krävande applikationer, främst i hårda bergformationer. Våra produkter är ofta avgörande för våra kunders verksamhet. Vi har ett stort antal kunder, från små lokala aktörer till globala företag.

Kundernas kostnader för våra lösningar motsvarar vanligtvis bara en liten del av deras totala driftkostnader, men om utrustningen inte presterar riskerar kunden att förlora intäkter och lönsamhet. Kunderna förlitar sig på oss tack vare vår djupa bransch- och applikationskunskap, vår starka lokala service närvaro samt vår höga tillgänglighet på reservdelar och komponenter.

De största utmaningarna för våra kunder är att öka produktiviteten och utnyttjandegraden av utrustningen samtidigt som de sänker driftkostnaderna. Dessutom lägger kunderna stor vikt vid att förbättra både säkerhet och miljöprestanda. Vi breddar kontinuerligt vårt erbjudande för att hjälpa våra kunder att hantera dessa utmaningar. Vi samarbetar ofta nära med kunder för att utveckla nya teknologier och skala upp dem globalt när de har visat sig framgångsrika.

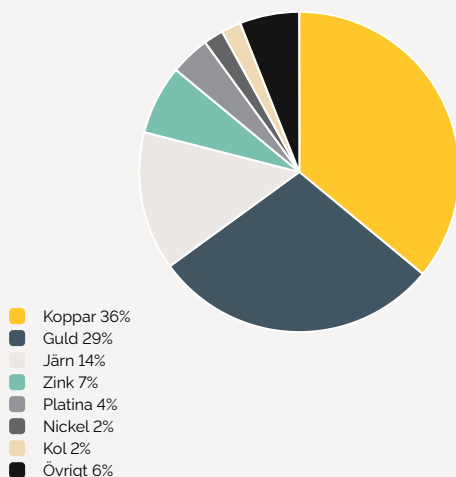
Gruvdrift

79% av våra order kommer från gruvkunder. Det är ofta stora företag som driver flera gruvor, både ovan och under jord, men även mindre gruvbolag och entreprenörer inom gruvdrift.

65% av våra gruvrelaterade order kommer från kunder som utvinner koppar och guld. År 2025 fortsatte priserna på dessa mineraler att utvecklas starkt, vilket bidrog till en hög aktivitetsnivå och god efterfrågan. Framöver förväntas efterfrågan på koppar, guld och flera andra mineraler som är relevanta för Epiroc att öka, vilket kommer att driva efterfrågan på vår avancerade gruvutrustning och våra eftermarknadslösningar.

Eftersom vår utrustning ofta används i krävande miljöer är regelbundet underhåll och byte av reservdelar nödvändigt för att säkerställa produktiviteten. Kundernas efterfrågan på eftermarknadstjänster är vanligtvis relativt stabil över konjunkturcykeln, eftersom upprätthållandet av produktionen prioriteras även under utmanande tider.

Exponering mot gruvidrift (orderingång)



Vid Boliden Aitik i Sverige, Europas största koppargruva, arbetar Epirocs Pit Viper-borrriggar helt autonomt, vilket ökar säkerheten, förbättrar effektiviteten och minskar miljöpåverkan. Varje år borrar tusentals hål för att utvinna mer än 40 miljoner ton malm.

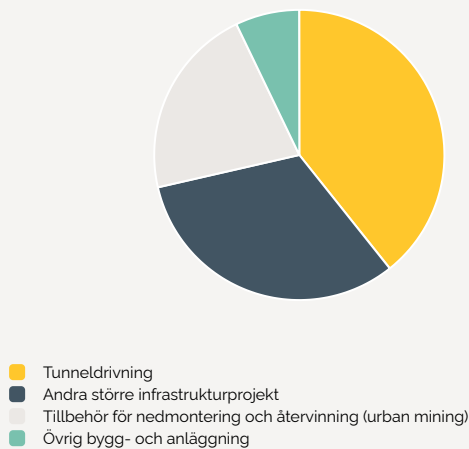
Infrastruktur

Våra infrastrukturskunder står för 21% (22) av order och verkar både under och ovan jord. Under jord spelar Epirocs bergborrtröstning en avgörande roll vid tunneldrivning för vägar, järnvägar och vattenkraftverk. För applikationer ovan jord tillhandahåller vi bergborrningslösningar för infrastrukturprojekt och stenbrott, liksom specialtillbehör för byggnation och återvinning.

Vi arbetar med en bred kundbas, från globala aktörer till små lokala entreprenörer. De största marknaderna är koncentrerade till norra halvklotet, med USA, Västeuropa, Kina och Indien som de största. År 2024 stärkte Epiroc sin position genom förvärvet av Stanley Infrastructure i USA. Tack vare vår geografiska närvaro är efterfrågan och orderingången vanligtvis starkare under årets första hälft.

Den långsiktiga tillväxten inom detta kundsegment drivs av global befolkningstillväxt och urbanisering. Även om infrastrukturiområdet förväntas växa med 4–5% årligen på lång sikt, var de globala marknadsförhållandena svaga under 2024 och 2025. Mot slutet av 2025 noterade vi att lagerminskningen bland distributörer som säljer våra tillbehör hade upphört, vilket är lovande när vi går in i 2026.

Infrastrukturexponering och förväntad årlig marknadstillväxt



FlexiROC T35 R är en mångsidig ovanjordsbörigg för topphammarborming, byggd för krävande anläggnings- och täktarbeten. Med full radiostyrning och smarta designegenskaper som lång räckvidd på bommen, låg tyngdpunkt och hydrauliskt stödben klarar den även den tuffaste terrängen på ett säkert och effektivt sätt.

Starka kundrelationer

Vi möter våra kunder främst genom direktförsäljning och lokal service, vilket bidrar till starka kundrelationer. Ungefär 80% (84) av våra intäkter 2025 kom från direktförsäljning, vilket återspeglar betydelsen av nära samarbeten. Vår kundbas inkluderar några av världens ledande gruv- och infrastrukturbolag, såsom Anglo American, Barrick Gold Corporation, BHP, Freeport-McMoRan, Glencore, Kamo Copper, Newmont Mining, Rio Tinto, Vale och Vedanta.

Våra tio största kunder stod för 18% (20) av Epirocs intäkter 2025. Samtliga är gruvkunder, men ingen av dem är dominerande i storlek, vilket minskar beroendet av en enskild kund. Samtidigt har vi tusentals mindre kunder världen över, vilket breddar våra intäktsströmmar men också kräver ett kontinuerligt fokus på servicekvalitet och effektivitet för att hantera komplexitet och minska riskerna.

Stark position i en konkurrensutsatt miljö

Vi har etablerat ett teknologiskt ledarskap i branschen. Våra prestandakritiska produkter kräver ett starkt eftermarknadsnätverk, vilket gör inträdesbarriärerna höga. En huvudkonkurrent inom utrustning är Sandvik, som vi möter inom bergbörning, lastning och transport i hårda formationer. Andra konkurrenter är Caterpillar på marknaden för lastare och truckar under jord samt borrarutrustning för dagbrott, och Furukawa för borrhjuggar ovan jord samt hydrauliska tillbehör.

Vi skyddar vår marknadsandel genom en global närvaro och ett nära samarbete med kunder i alla regioner. Denna geografiska räckvidd, i kombination med stark lokal service och partnerskap, säkerställer motståndskraft och kundlojalitet. På marknader med hård konkurrens stärker vi vår position genom nära samarbeten och genom att dra nytta av välrenommerade lokala varumärken, vilket ytterligare stärker vår närhet och trovärdighet hos kunderna.

Inom digitalisering, automation och elektrifiering konkurrerar vi med flera företag, både globalt och lokalt, beroende på teknik. Inom vårt sortiment av specialredskap har vi dessutom ett brett utbud av mindre lokala och regionala konkurrenter.

Vi har en stark global position för att hjälpa kunderna att både klara sina utmaningar och att driva hållbarhetstransformationen

Strukturell tillväxt

- Ökande befolkning och medelklass
- Urbanisering
- Grön omställning
- Nedmontering och återvinning

Ökar det underliggande behovet av mineraler och infrastruktur

Utmaningar för kunderna

- Låg nyttjandegrad
- Lägre malmhalter
- Skifte mot gruvdrift under jord
- Kostnader och utrymmesbegränsningar

Ökar efterfrågan på lösningar för att upprätthålla, eller öka, produktivitet och produktion

Hållbarhetsfokus

- Ökad säkerhet
- Lägre utsläpp

Ökar efterfrågan på lösningar som förbättrar säkerheten och produktiviteten och samtidigt minskar miljöpåverkan

Strukturell tillväxt

Under överskådlig framtid förväntar vi oss strukturell tillväxt inom de nischer där Epiroc är verksamt. Globala megatrender, såsom befolkningstillväxt, en växande medelklass och snabb urbanisering, driver efterfrågan på metaller och investeringar i infrastruktur. År 2050 beräknas nära 70% av världens befolkning bo i städer, vilket kräver utbyggnad av vägar, järnvägar, tunnlar och olika infrastruktursystem.

Inom gruvnäringen är energiomställningen den starkaste strukturella drivkraften. Koppar är avgörande för elfordon, förnybara energisystem och utbyggnaden av elnätet.

Efterfrågan på våra specialtillbehör drivs av nedmontering och återvinning (urban mining), där metaller som koppar, stål och aluminium återvinns när byggnader och infrastruktur demonteras. Urban mining förväntas växa med 4–5% årligen fram till 2030.

Utmaningar för kunderna

Våra kunder står inför betydande operativa utmaningar som kräver avancerade lösningar för att bibehålla eller öka produktiviteten samtidigt som de uppfyller hållbarhetsmålen. Dessa utmaningar utgör tillväxtmöjligheter för Epiroc.

Utmaning 1 – Låg nyttjandegrad

Nyttjandegraden av utrustning inom gruvdrift och infrastruktur är ofta under 50%. Lågt utnyttjande leder till högre kostnader och lägre produktivitet. Genom banbrytande utrustning, automation, flotthantering, uppkoppling och databaserade tjänster hjälper vi våra kunder att optimera verksamheten genom att öka utnyttjandegraden, sänka kostnader och förbättra produktiviteten. Våra eldrivna maskiner förbättrar inte bara produktiviteten jämfört med dieseldrivna alternativ, utan minskar även utsläpp och ventilationskostnader, vilket ger både ekonomiska och miljömässiga fördelar.

Utmaning 2 – Lägre malmhalter

De globala malmhalterna har sjunkit i flera decennier. För koppar har den genomsnittliga halten minskat från 1.6% år 1990 till under 0.6% i dag, vilket tvingar gruvbolag att bryta och bearbeta mer berg för samma mängd metall. Vi tillhandahåller högpresterande utrustning som kompenserar för produktivitetstjänster samt digitala lösningar som optimerar hela flödet i gruvan – från prospektering till transport. Dessutom erbjuder vi prospekteringsutrustning och lösningar som hjälper gruvbolag att hitta nya fyndigheter och att utvinna befintliga fyndigheter på ett mer produktivt sätt. Vår teknologi gör det möjligt för kunderna att bryta både djupare och smartare.

Utmaning 3 – Skifte mot gruvdrift under jord

Andelen underjordsbrytning ökar, särskilt för koppar. I dag sker cirka 25% av den globala kopparbrytningen under jord, och denna andel förväntas stiga till 30% till år 2030. Gruvorna blir också allt djupare, i genomsnitt 30 meter per år, vilket ökar komplexiteten och säkerhetsriskerna. Epiroc har en stark global position inom utrustning för underjordsbrytning och, i kombination med våra automationslösningar, kollisionssundvikningssystem och eldrivna maskiner, gynnas vi av trenden mot mer underjordisk gruvdrift, eftersom våra lösningar förbättrar säkerheten, minskar ventilationskostnaderna och möjliggör effektiv drift.

Utmaning 4 - Kostnader och utrymmesbegränsningar

Stadsbyggnads- och nedmonteringsprojekt blir alltmer komplexa. Begränsat utrymme, strikta buller- och utsläppsregler samt behovet av att minimera störningar för närliggande samhällen skapar ett hårt tryck på entreprenörer. Samtidigt måste de säkerställa arbetarnas säkerhet, minska utsläppen och hantera ekonomiska svängningar och osäkerhet på marknaden. Dessa begränsningar omformar branschen och driver en tydlig trend mot färre och mindre grävmaskiner samt mångsidiga specielltillbehör.

Skärpta buller- och utsläppsrestriktioner gör traditionell dieseldriven infrastruktur-borrutrustning mindre hållbar, medan batteridrivna maskiner möjliggör nollutsläppsprestanda och avsevärt lägre ljudnivåer, vilket gör det möjligt att arbeta i känsliga områden och under längre arbetspass. Tiltrotatorer, som lades till Epirocs portfölj genom förvärvet av ACB+ år 2024, ökar effektiviteten ytterligare genom att minska maskinrörelser och förbättra säkerheten, och deras användning ökar stadigt.

Epiroc är unikt positionerat för att omvandla dessa utmaningar till möjligheter. Våra innovativa lösningar – inklusive tillbehör, tiltrotatorer och batterielektriska borrar – är utformade för urbana miljöer där utrymmet är begränsat och hållbarhet är ett absolut krav.

Hållbarhet

Säkerhet, minskade utsläpp, lägre bullernivåer, minskad vattenförbrukning, mänskliga rättigheter och affärsetik är viktiga prioriteringar för både våra kunder och Epiroc. Andra starka trender är nedmontering och återvinning (urban mining) samt andra cirkulära lösningar.

Säkerhet erkänns i allt högre grad som en icke-förhandlingsbar prioritet inom både gruv- och infrastruktursektorn, drivet av striktare regler och ökande kundkrav. Dödsfall och skador ligger fortfarande på en alltför hög nivå, vilket skapar en stark efterfrågan på avancerade säkerhetsteknologier såsom automation, digital övervakning och system för att undvika kollisioner. De globala investeringarna i säkerhetslösningar ökar snabbt, och marknaderna för uppkopplad utrustning och IoT-baserad (Internet of Things) övervakning förväntas växa med tvåsiffriga tillväxttal.

Prioriteringen mot allt mer hållbara verksamheter ligger helt i linje med Epirocs innovationsstrategi, där automation, elektrifiering och digitalisering inte bara ökar produktiviteten utan också avlägsnar personal från farliga miljöer.



Investment case del 3 - Vi påskyndar produktivitets- och hållbarhetstransformationen i vår bransch

Vi sätter ribban högt när det gäller prestanda. Varje innovation vi levererar är utformad för att maximera produktivitet, förbättra säkerhet och minimera miljöpåverkan.

Vi utvecklar innovationer för framtidens gruv- och infrastrukturindustri

Innovation finns i vårt DNA och vi investerar kraftigt i forskning och utveckling för att påskynda framstegen. Genom att främja en kultur av kreativitet och arbeta nära kunder, leverantörer och partners strävar vi efter att utveckla innovationer som skapar verkligt värde. Sedan vi blev ett självständigt bolag 2018 har vi varit pionjärer inom storskalig automation för blandade flottor, introducerat ett komplett elektrifieringserbjudande som går längre än maskiner och omfattar laddstationer, elektrisk infrastruktur och servicekomponenter, samt utvecklat en full uppsättning digitala lösningar som möjliggör framtidens gruva. Vårt ledarskap inom säkerhet stärker ytterligare vår position som en betrodd partner.

Maximera innovation

Intern FoU

(Forskning & Utveckling)

Vi fokuserar vår interna forskning och utveckling på kärnlösningar och kärnkomponenter.

3.2%

FoU-kostnader av intäkter

Samarbeten för framgång

Vi samutvecklar med kunder, universitet och branschpartners och omvandlar gemensamma insikter till ledande lösningar.

Leverantörsinnovation

Inköpt material står för omkring 75 % av våra produktkostnader. Genom att arbeta med starka globala leverantörer säkerställer vi en konsekvent kvalitet och hög driftsäkerhet.

Förvärv för att öka takten

Vi stärker vårt ledarskap genom att förvärva företag som kompletterar och utökar våra innovationsförmågor.

Intern FoU

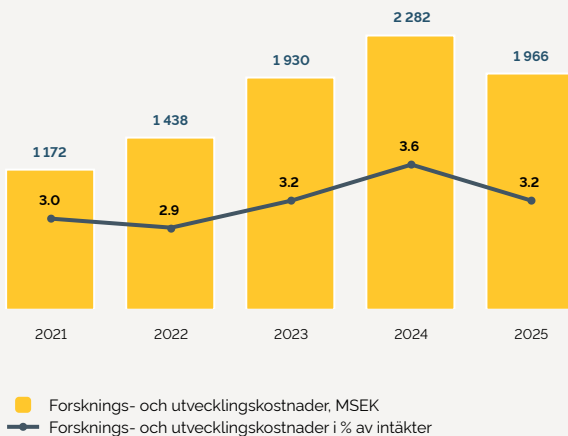
Innovation är kärnan i Epirocs lönsamma tillväxtstrategi. Med mer än 2 000 FoU-ingenjörer världen över, motsvarande 11% av vår arbetsstyrka, dedikerar vi omfattande expertis åt att utveckla lösningar som stärker produktivitet, säkerhet och hållbarhet för våra kunder. Vår metod är genomtänkt: vi tillverkar kritiska kärnkomponenter internt för att säkerställa kvalitet och driftsäkerhet, samtidigt som vi använder leverantörer för specialiserade delar. Denna balans ger oss effektivitet, flexibilitet och förmågan att snabbt skala innovation. Epiroc är ett pålitligt val för gruv- och infrastrukturapplikationer. Vi leder utvecklingen inom de tre omvälvande trender som formar branschen:

- Digitalisering: Levererar realtidsöverblick av tillgångar, datadrivna insikter, kollisionssundvikande system och operativ optimering.
- Automation: Möjliggör OEM-agnostisk automation i stor skala, inklusive lösningar för blandade flottor och trådlösa styrsystem.
- Elektrifiering: Stödjer övergången till eldrivna verksamheter genom elfordon i alla former och tillhörande laddinfrastruktur.

Epiroc tillämpar **modulariseringsprinciper** tidigt i FoU-fasen för att skapa produkter och lösningar som är effektiva att producera, enkla att serva och förberedda för framtida teknologiska skiften. Genom att designa utrustning kring standardiserade, utbytbara moduler säkerställer vi att komplexa system kan monteras, uppgraderas och underhållas med hög hastighet och precision i hela vår globala verksamhet. På eftermarknaden förenklar standardiserade moduler felsökning, förkortar serviceinsatser och förbättrar tillgången på reservdelar, vilket i slutändan ökar drifttiden och minskar den totala ägandekostnaden för våra kunder.

Artificiell intelligens förändrar hur vi arbetar med innovation, och på Epiroc betraktas AI som en företagsövergripande transformation som integreras i vår ambition att leverera säkrare, mer effektiva och hållbara lösningar. Inom ingenjörsarbete och FoU förbättrar AI-verktyg designarbete, diagnostik, dokumentation och beslutsstöd. Dessa verktyg ökar effektiviteten och kvaliteten, och gör det möjligt för våra team att fokusera på arbete med högre värde samtidigt som utvecklingscyklerna förkortas. Vi investerar i att höja kompetensen hos våra ingenjörer genom strukturerad utbildning i AI-assisterade arbetsflöden. Under de kommande åren kommer nya rollprofiler att växa fram inom områden som datafärdighet, automationsövervakning, digital produktutveckling och samarbete mellan människa och maskin, vilket ytterligare stärker vårt innovationsledarskap.

Forsknings- och utvecklingskostnader



År 2025 investerade vi 3.2% (3.6) av våra årliga intäkter i forskning och utveckling. Den absoluta merparten av dessa investeringar avsåg utrustning, vilket står för 34% (34) av våra intäkter. I absoluta tal uppgick FoU-investeringarna till MSEK 1 966, jämfört med MSEK 2 282 år 2024. Det är värt att notera att MSEK 302 av FoU-kostnaden för 2024 hänförde sig till en nedskrivning av immateriella tillgångar från förvärv.

Leverantörsinnovation

Vi utnyttjar ett globalt nätverk av mer än 3 000 betydande leverantörer, vilket säkerställer tillgång till de bästa komponenterna samtidigt som vi bibehåller flexibilitet och motståndskraft. Ungefär 75% av våra produktkostnader kommer från inköpta material och komponenter. Våra kärnkomponenter utvecklas och tillverkas internt för att garantera kvalitet och tillförlitlighet.

Våra leverantörer är innovationspartners, vilket innebär att en del av våra leverantörskostnader inkluderar teknologiska framsteg. Detta samarbetsinriktade arbetssätt påskyndar innovation samtidigt som det optimerar kostnadseffektiviteten.

Vår breda leverantörsbas i flera länder minskar dessutom beroendet av en enskild region, vilket hjälper oss att hantera geopolitiska risker såsom tullar, handelsrestriktioner och störningar i leverantörskedjan. Genom att diversifiera våra inköp och upprätthålla starka relationer globalt säkerställer vi kontinuitet och konkurrenskraft.

Samarbeten för framgång

Vi tror på partnerskap och formar framtidens gruv- och infrastrukturindustri genom samarbeten som driver automation, elektrifiering och digitalisering. Under 2025 gjorde vi betydande framsteg inom dessa områden.

Automation: Vi skapar världens största OEM-agnostiska autonoma gruva tillsammans med **Hancock Iron Ores Roy Hill** i Australien – en unik bedrift som förbättrar säkerhet och produktivitet i stor skala och bevisar att öppen autonomi fungerar för blandade flottor. Utöver Roy Hill, som är en dagbrottsgruva, arbetar vi även med automation för blandad flotta under jord. Till exempel vid **Newmont Cadia**, där vi demonstrerar OEM-agnostisk styrning av lastare och hjälputrustning.

Digitalisering: Vi leder en av de största implementeringarna av kollisionssundvikande system (CAS) inom den globala gruvindustrin. **Hindustan Zinc** rullar ut vårt avancerade CAS i alla sina underjordsgruvor i Indien, vilket minskar olycksrisken i miljöer med hög trafik.

Elektrifiering: Tillsammans med **ABB** och **Boliden** implementerar vi den första storskaliga underjordiska trolley-integrationen på en 5 km ramp i Kristineberggruvan i Sverige, vilket möjliggör utsläppsfria rampransporter och sänker ventilationskostnaderna. Vi samarbetade också med **Capital Limited** för att demonstrera batterielektrisk ovanjordsbörning med SmartROC D65 BE, vilket bevisar att BEV-teknik fungerar även utanför underjordsgruvor. Laddning är avgörande för BEV:s, och genom vårt **CharIN**-medlemskap främjar vi OEM-agnostiska standarder (CCS/MCS) för att säkerställa interoperabilitet och skalbarhet.

Samarbeten inom automation, digitalisering och/eller elektrifiering: Vi är särskilt stolta över vårt samarbete med **Fortescue** för att implementera en autonom och elektrisk flotta på omkring 50 ovanjordsböriggar, vilket sätter en ny standard för elektrifierad autonomi i storskalig gruvdrift och innebär betydande minskningar av CO₂-utsläpp.



Förvärv för att öka takten

Förvärv gör det möjligt för oss att accelerera tillväxten och säkra ledande positioner inom nischer där organisk utveckling skulle ta för lång tid.

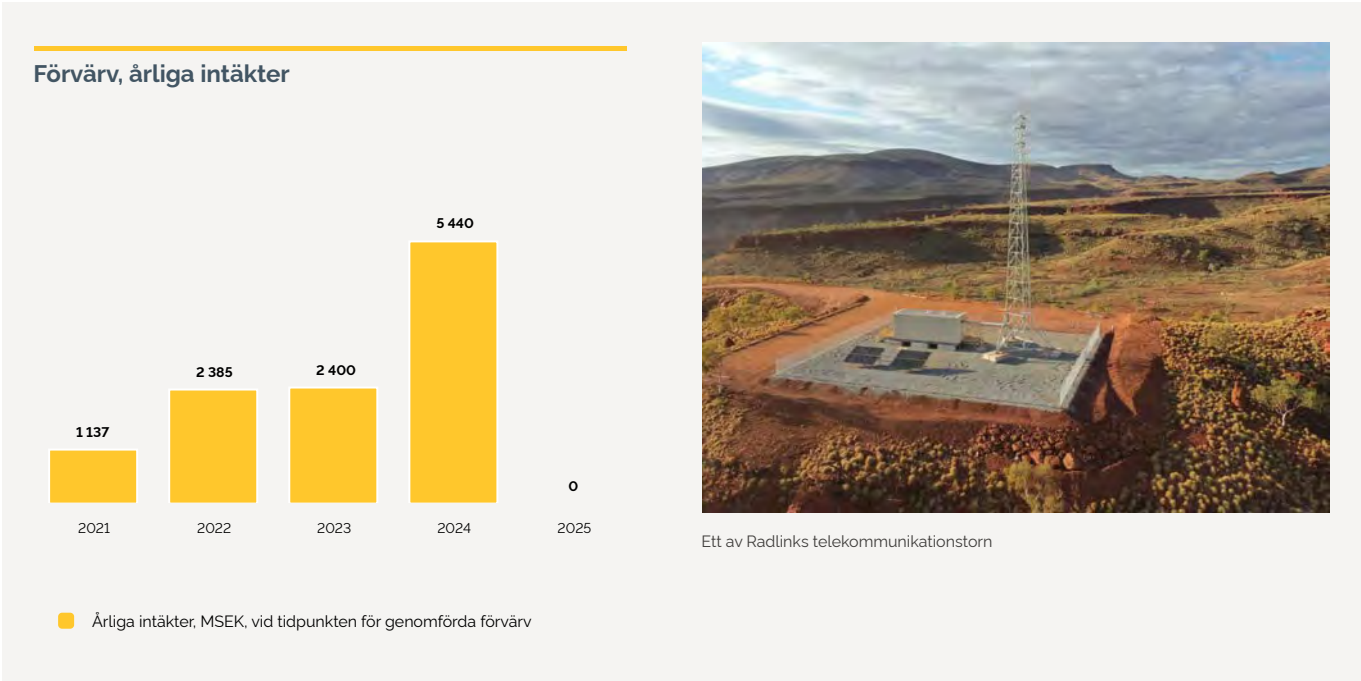
Viktiga kriterier:

- 1. Målet måste vara attraktivt utifrån sina egna meriter. Det ska vara välskött, ha värdefulla produkter, en stark kultur och stödjas av långsiktigt gynnsamma trender inom attraktiva nischer.
- 2. Det måste finnas en tydlig strategisk passform och synergier med Epiroc, inklusive kulturell samstämmighet.
- 3. Förvärvet ska ge Epiroc en ledande marknadsposition eller en tydlig strategi för att uppnå den.

Många av våra senaste förvärv stärker vår kompetens inom automation, digitalisering och elektrifiering, utökar vårt erbjudande och driver vår FoU framåt. Vi genomför också kompletterande förvärv inom nischer eller geografier där vi söker exponering.

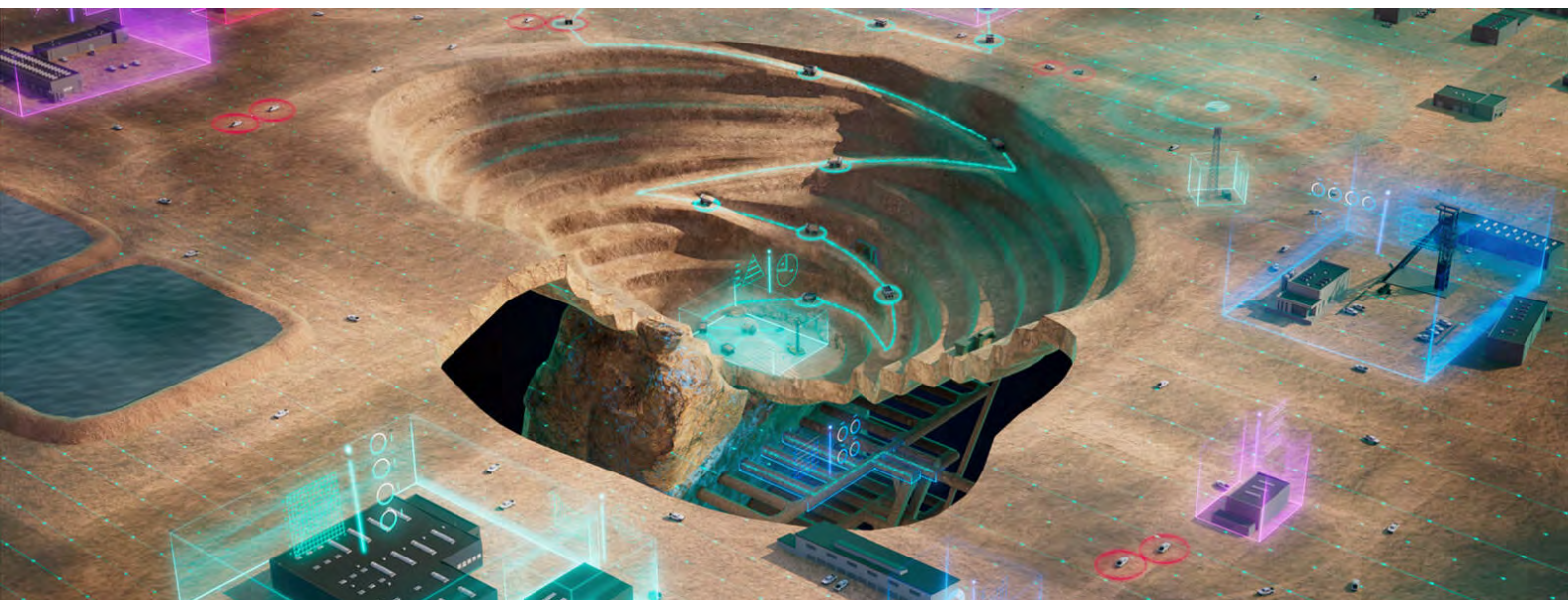
Förvärv under 2025

I april 2025 förvärvade Epiroc den återstående andelen på 47% i Radlink, en australisk ledare inom lösningar för gruvkommunikation, vilket ökade ägandet till 100%. Med cirka 415 anställda och en årlig omsättning på omkring MSEK 1 330 tillhandahåller Radlink trådlösa kommunikationsnätverk och LTE/5G-infrastruktur som är avgörande för automation och digitalisering. Detta förvärv stärker Epirocs position inom uppdragskritisk uppkoppling — en central möjliggörare för autonoma flottor och elektrifierade verksamheter — och accelererar vår strategi att leverera säkrare, mer produktiva och hållbara gruvlösningar..



Förvärv

Datum förvärvet slutfördes	Förvärv	Segment	Intäktsström	Intäkter, MSEK	Antal anställda
2 apr 2025	Radlink (återstående del)	Equipment & Service	Service	NA	NA
4 sep 2024	ACB+	Tools & Attachments	T&A	325	140
3 juli 2024	ASI Mining (återstående del)	Equipment & Service	Equipment (Underground)	300	49
17 juni 2024	Yieldpoint	Tools & Attachments	T&A	NA	10
3 maj 2024	Weco Proprietary Limited	Equipment & Service	Service	90	80
1 apr 2024	Stanley Infrastructure	Tools & Attachments	T&A	4 725	1 380



Trend: Digitalisering

Digitalisering förändrar vår industri och möjliggör verksamheter som är säkrare, effektivare och mer hållbara. Genom att koppla samman utrustning, människor och data hjälper vi kunder att frigöra nya nivåer av prestanda. Vår strategi är OEM-agnostisk, vilket innebär att våra lösningar fungerar sömlöst med alla typer av maskiner, oavsett tillverkare. Denna flexibilitet ger kunderna friheten att optimera hela sin maskinpark utan begränsningar.

Hur digitaliseringen påskyndar produktivets- och hållbarhetsomvandlingen

- Ökad säkerhet genom kortare utrymningstid.
- Ger insikter och full kontroll över flotta, utrustning och medarbetare.
- Förbättrar gruvplanering, minskar trafikstockning och optimerar gruvproduktionsplaner, med kontinuerliga återkopplingsslingor.
- Ökar tillförlitligheten genom prediktivt underhåll och övervakning av utrustningens hälsotillstånd.
- Mäter miljöpåverkan i realtid (CO₂e, vatten) och möjliggör ventilation vid behov.
- Stödjer elektrifiering och energieffektivitet för säker, koldioxidsnål gruvdrift.

Stödja kunder genom hela deras produktionsflöde

Gruv- och byggarbetsplatser blir allt mer komplexa. De blir djupare, bredare och trängre och involverar otaliga maskiner och människor. För att hantera denna komplexitet behöver kunderna realtidsinformation för att fatta smartare beslut och optimera processer. Epirocs breda portfölj av digitala verktyg och erbjudanden täcker hela värdekedjan: från digital infrastruktur och dataintegrationsplattformar till design- och planeringssystem, processoptimering och fullständig fordonsautomatisering – inklusive blandade flottor. Den omfattar även avancerade digitala säkerhetslösningar.

Vårt mål är att stödja kunder genom hela deras produktionsflöde. Inom gruvdrift innebär det: fullt automatiserat från brytning till hamn. Efterfrågan på digitala lösningar ökar i takt med att säkerhet, hållbarhet och produktivitet fortsätter att vara högsta prioritet.

Uppkoppling: den digitala ryggraden

Högkvalitativ uppkoppling är grunden för automation, digitalisering och elektrifiering inom gruv- och infrastrukturverksamhet. Med vårt OEM-agnostiska angreppssätt levererar Epiroc verksamhetskritiska nätverks- och infrastruktur lösningar såsom privat LTE/4G/5G, digitala komradiosystem, Wi-Fi och hybridsystem för strömförsörjning – för användning både ovan jord och under jord.

Under 2025 stärkte vi våra kapaciteter genom att förvärva den återstående delen i Radlink, Australiens ledande leverantör av gruvuppkoppling. Denna milstolpe utökar vår förmåga att designa, leverera och stödja storskaliga uppkopplingsprojekt och säkerställer att våra kunder har den robusta 'data highway' som krävs för autonoma flottor, realtidssäkerhetssystem och batterielektriska verksamheter – även i de mest avlägsna miljöerna.

Intäkter från uppkoppling är i första hand projektbaserade och kan variera kraftigt, men god uppkoppling bör ses som en avgörande möjliggörare. Genom att standardisera lösningar, samarbeta regionalt och paketera dem med våra automations- och säkerhetserbjudanden förbättrar vi lönsamhet och skalbarhet och hjälper våra kunder att påskynda sin digitala transformation.

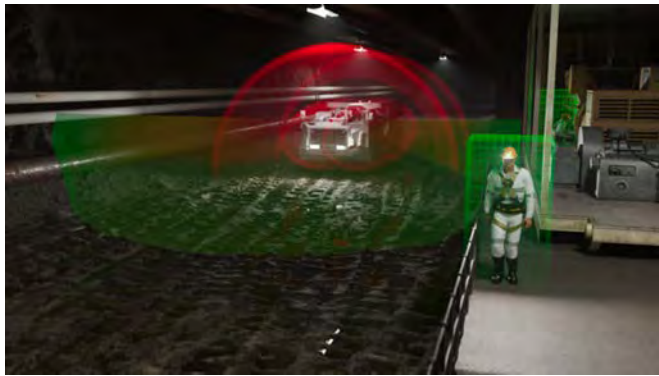
Skydd: de högsta säkerhetsstandarderna i branschen

Epiroc fortsätter att vara engagerat i att förändra säkerhetsstandarderna i gruv- och byggmiljöer världen över. Dessa platser är komplexa, vilket gör det svårt att hålla reda på människor och utrustning, men detta är avgörande både för säkerhet och produktivitet. Genom avancerad digitalisering kan kunder uppnå säkrare verksamhet samtidigt som effektiviteten förbättras.

Gruvdrift omfattar tusentals platser och miljontals arbetare globalt. Enligt Europeiska kommissionen beräknas cirka 40 miljoner människor arbeta inom storskalig gruvdrift, vilket motsvarar ungefär 1% av världens arbetskraft. De flesta gruvor saknar fortfarande system som visar var människor eller maskiner befinner sig. Epiroc åtgärdar detta genom lösningar som ger realtidsbaserad situationsmedvetenhet för alla mobila maskiner och all personal. Vid nödsituationer kan våra system vägleda arbetare till närmaste utgång eller räddningskammare och minska utrymningstiden med upp till 50%.

Epirocs Titan Collision Avoidance System (CAS) uppfyller de högsta standarderna för kollisionsundvikande system och möter EMESRT Level 9-kraven. När det kombineras med vårt smarta Onboard-system får kunderna ett heltäckande skydd för alla maskiner och alla gruvmiljöer. Dessa innovationer implementeras redan globalt, inklusive ett stort partnerskap med Hindustan Zinc, som 2025 beslutade att införa CAS i samtliga sina underjordsgruvor i Indien, vilket demonstrerar Epirocs roll i att driva den digitala säkerhetsomställningen världen över.

Epiroc erbjuder den högsta nivån av system för att undvika kollisioner för säkrare gruvdrift.



Planera, driva och underhålla: driva effektivitet och hållbarhet genom digital intelligens

Effektiv planering är avgörande för produktivitet, men utan korrekta data i realtid blir det svårt i snabbt föränderliga miljöer. Epirocs lösningar för Planera, Driva och Underhålla integrerar data från flera system och gör det möjligt för kunder att optimera verksamheten och följa upp resultat med hög precision. Digitala gruvplaner och produktionsscheman gör att produktionen kan justeras dynamiskt. Lösningarna omfattar bland annat planering i realtid, tunnelintelligens, situationsmedvetenhet, ventilation vid behov, borrhäring och skiftstöd. Kunder har nått produktionsökningar på upp till 8%, vilket tydligt visar värdet av digitalisering.

Under 2025 stärkte vi vårt erbjudande ytterligare. Mobilis Tunneling Intelligence utvecklades till ett kraftfullt beslutsstödsystem som samlar planeringsdata, framdrift och spårning av personal och utrustning i en plattform. Med funktioner som positionering i realtid, CO₂-loggning och ventilation vid behov hjälpte vi kunder att minska miljöpåverkan och öka säkerheten. Lösningen användes bland annat i Rogfast i Norge, världens längsta och djupaste undervattenstunnel, där realtidsvisualisering och rapportering stödde komplexa verksamheter.

Vi lanserade även Total Tunneling på Bauma 2025, ett helhetserbjudande som kombinerar automation, elektrifiering, digitala lösningar och optimerad ventilation. Intresset var stort, med större order i Chile och Ghana för Fleet+ ShiftGoals och Asset Health Information Service. Sammantaget visar resultaten att digitalisering, med relativt små investeringar, kan frigöra betydande kundvärden.



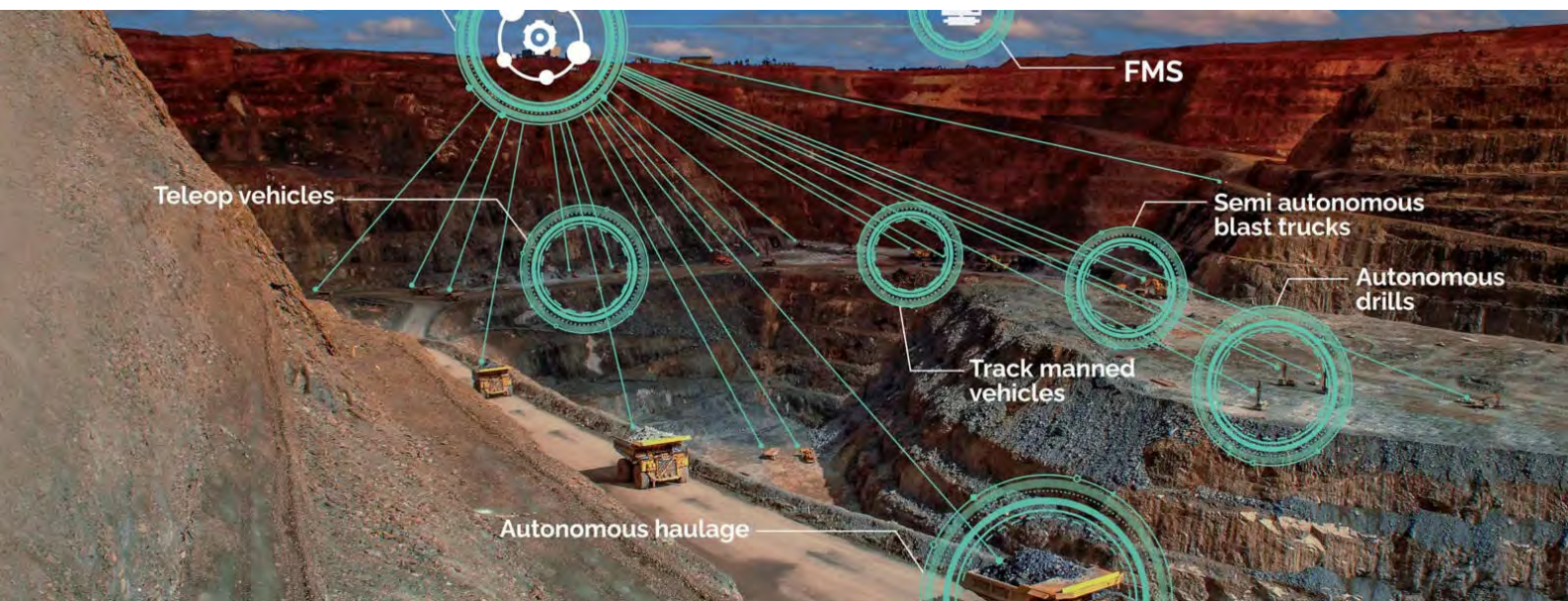
Under 2025 fick Epiroc en order värd MSEK 115 från Asante Gold på underjordstruckar, lastare och borrhäring i Ghana. Utöver utrustningsordern valde Asante Gold även en digital lösning för situationsmedvetenhet som möjliggör spårning av maskiner i realtid och levererar produktionsdata nästan i realtid.



Epiroc samarbetar med Hindustan Zinc för att införa digitala, OEM-agnostiska kollisionsundvikande system i fem underjordsgruvor i Indien. Systemen stärker säkerheten under jord genom att automatiskt upptäcka potentiella kollisioner och ingripa när det behövs, samtidigt som de stödjer drift i blandade flottor.



Epirocs Tunneling Intelligence är en digital analyslösning som använder driftdata i realtid för att stödja en säkrare och mer effektiv tunnelutveckling, och som ger handlingsbara insikter för att förbättra produktivitet och borrhäring.



Trend: Automation

Epiroc har en marknadsledande position inom automation och autonom drift för blandade flottor inom borrhning, lastning och transport. Alla våra automationslösningar syftar till att öka produktiviteten och förbättra säkerheten genom att flytta operatörer från farliga områden och möjliggöra kontinuerlig drift. Vid årets slut har Epiroc levererat mjukvara till mer än 3 900 (3 450) förarlösa gruvfordon globalt, en ökning med 13% jämfört med föregående år, inklusive last-/transportflottor, borrhiggar och teleremotesystem.

Hur automation påskyndar produktivets- och hållbarhetsomvandlingen

- Skydda människor genom att hålla operatörer borta från farliga områden och möjliggöra fjärrstyrd eller autonom kontroll.
- Öka produktionsresultatet och precisionen genom automatiserad och/eller autonom borrhning och transport.
- Minska energiförbrukningen och CO₂e-utsläppen genom automatiserad hastighetsstyrning, optimerade ruttor och integration med elektrifierade flottor.
- Sänka den totala ägandekostnaden genom att minimera stillestånd, förbättra nyttjandegraden av tillgångar och möjliggöra prediktivt underhåll.
- Förbättra interoperabiliteten med OEM-agnostiska lösningar som gör det möjligt för blandade flottor att arbeta tillsammans.

Marknadsledande och leverantörsoberoende lösningar

Vår automationsmetod är leverantörsoberoende och utformad för interoperabilitet. Detta innebär att kunder kan integrera automation i blandade flottor, befintlig utrustning och befintliga partners, och därmed undvika inlåsning hos en enskild leverantör. I dag är Epirocs automationslösningar för blandade flottor installerade på platser världen över och fortsätter att växa i snabb takt. Det finns olika nivåer av automation:

- Förarassistans och fjärrstyrning: Grundläggande lösningar som gör det möjligt för operatörer att styra maskiner på säkert avstånd, "inom synhåll."
- Teleremote: Operatörer styr maskiner med hjälp av kameror och sensorer, från vilken plats som helst i världen med uppkoppling.
- Automation för flera maskiner: Möjliggör högprecisionsstyrning och centraliserad kontroll av hela flottor, inklusive maskiner från olika tillverkare.
- Fullt autonomt: Den mest avancerade nivån, där maskiner arbetar helt autonomt. Våra Rig Control Systems och vårt blandflottsprojekt i Roy Hill-gruvan är exempel på denna kapacitet.

Under 2025 nådde Epiroc nya milstolpar med rekordstora order, inklusive sitt största kontrakt någonsin – SEK 2.2 miljarder – för autonom och batterielektrisk utrustning i Australien, samt en betydande order på MSEK 235 i Chile för avancerade gruvtruckar och banbrytande digitala lösningar.

Epirocs verksamhet med blandad flotta

3 900+ förarlösa maskiner +13% jämfört med 2024

Autonom lastning/transport

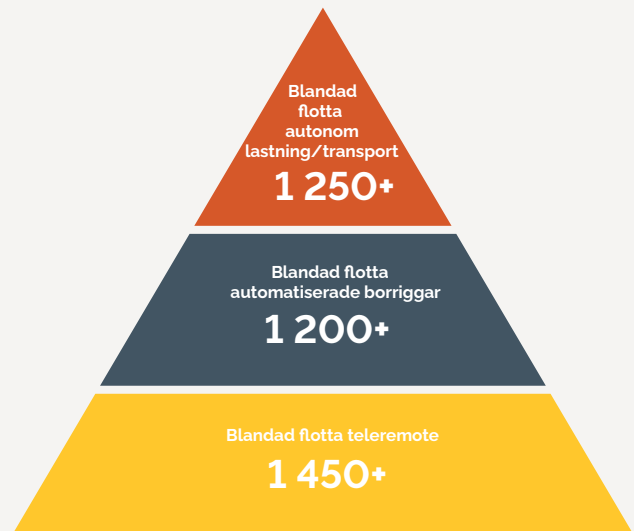
Epiroc-utrustning som är helt autonom i drift samt annan leverantörs utrustning som har Epirocs fullt autonoma förflyttningsmöjligheter.

Autonoma borrhigar

Främst Epiroc-utrustning som är autonom i drift, men som i vissa fall behöver operatör för förflyttning mellan olika områden.

Teleremote

Fjärrstyrd utrustning (Epiroc och andra maskintillverkare), både ovan och under jord, med hjälp av kameror och monitorer.



Skapandet av världens största autonoma och förarlösa gruva med blandad flotta



2020-2022: Automationspartnerskap etablerat

Epiroc, tillsammans med ASI Mining, tecknar ett avtal med Roy Hill för att påbörja automatiseringen av dess flotta av gruvtruckar. Detta markerar starten på en långsiktig omvandling från bemannad drift till ett OEM-agnostiskt autonomt transportssystem, utformat för att fungera över blandade gruvtruckmärken och befintliga tillgångar.

De första gruvtruckarna konverteras och körs autonomt i kontrollerade produktionszoner. Projektet validerar interoperabilitet, säkerhetssystem och dygnet-runt-drift i autonomt läge och visar att en tredjeparts (OEM-agnostisk) autonomlösning kan fungera i stor skala i en aktiv järnmalmsgruva.



2023: Övergång till fullskalig implementering

Epiroc säkrar sin största automationsorder någonsin, MSEK 500, vilket bekräftar Roy Hills åtagande att bygga världens största enskilda autonoma gruva. Denna milstolpe innebär en formell övergång från stegvis utrullning till implementering i industriell skala och omfattar dussintals gruvtruckar från flera olika OEM-leverantörer.

Roy Hill går in i projektets slutskede och övergår från pilotdrift till utrullning i hela gruvan. Autonom transport expanderar bortom testning, med produktionsnivåprestanda, kontinuerlig drift och planer på att skala upp till att omfatta hela truckflottan.



2024-2025: Autonomi i hela flottan och operativ mognad

Den autonoma driften expanderar snabbt för gruvtruckar med hjälp av Epirocs LinkOA-system. De autonoma truckarna samlar på sig miljontals körda kilometer och hundratals miljoner ton transporterade laster, vilket demonstrerar tillförlitlighet, säkerhet och produktivitet i en skala som saknar motstycke.

Oktober 2025: Global milstolpe uppnådd

Epiroc och Hancock Iron Ore meddelar att Roy Hill har blivit världens största helt OEM-agnostiska autonoma gruva. Merparten av transportflottan körs förarlöst, vilket etablerar en ny global standard för leverantörsberoende automatisering av gruvor i stor skala, med fullt färdigställande av projektet i slutet av 2025.



Trend: Elektrifiering

Det finns tydliga fördelar för våra kunder att investera i elektrisk utrustning. Det förbättrar medarbetarnas hälsa, sparar ventilationskostnader i underjordiska verksamheter och minskar utsläppen av växthusgaser. Dessutom överträffar vår eldrivna utrustning produktiviteten hos motsvarande dieseldrivna maskiner. Vi strävar efter att vara våra kunders partner när det gäller fullständig elektrifiering av deras flottor. Vi erbjuder eldrivna maskiner, avancerade batterilösningar, laddningssystem och komplett elektrifieringsinfrastruktur.

Hur elektrifiering accelererar produktivitet och hållbarhet

- Förbättrar maskinprestandan för högre produktivitet.
- Skyddar människor genom att minska exponeringen från avgaser, buller och värme.
- Minskar CO₂e-utsläpp genom att eliminera eller reducera dieselförbrukning.
- Minskar energiförbrukning och driftskostnader relaterade till ventilation.
- Gör att kostsamma investeringar i ventilation undviks.
- Möjliggör efterlevnad av ny lagstiftning, regler och standarder.

Hög ambition och goda framsteg

Epiroc har en lång historia inom elektrifiering. Våra underjordsriggar har varit kabeldrivna i årtionden, och stora rotationsborrhuggar var faktiskt eldrivna redan på 1960-talet. År 2012 testade vi vår första batterielektriska lastare och 2016 lanserade vi våra första helt batteridrivna maskiner. Sedan dess har vi installerat BEV-utrustning på över 40 platser globalt, byggt upp bred kompetens och etablerat Epiroc som en ledare inom batterisäkerhet och tillförlitlighet.

Elektrifieringstrenden fortsätter att accelerera, och vår ambition är tydlig: att erbjuda ett komplett sortiment av utsläppsfria produkter till 2030. Vid utgången av 2025 fanns 43% (42) av flottan tillgänglig som utsläppsfria alternativ. Elektrifiering stod för 3.8% av intäkterna, något lägre än 4.2% under 2024. I takt med att antalet BEV ökar skapas också goda möjligheter för eftermarknad. Alla BEV levereras med serviceavtal, många med utökade premiumtjänster som Battery-as-a-Service (BaaS) och Battery-with-Service (BwS). Vi ser fortsatt tillväxt både inom elektriska maskiner och inom elektrisk infrastruktur, som blir allt viktigare när våra kunders elflottor växer.

Samarbete är fortsatt en central del av vår innovationsresa. Under 2025 arrangerade vi Voice-of-Customer-aktiviteter i Kanada, Future Tech Days i Sverige tillsammans med Boliden och ABB samt kunddagar i Australien. Dessa forum visade upp nästa generations lösningar – inklusive Minetruck MT66 S eDrive och gruvtruckar med trolleylösning – och säkerställer att vår teknik möter kundernas faktiska behov och påskyndar implementering.

I dag tar Epiroc ett helhetsgrepp om elektrifiering, från elektriska maskiner, avancerade batterisystem och laddningsinnovationer till infrastruktur, kompletterat med OEM-agnostiska lösningar och möjlighet till fullskalig flottelektrifiering. Tillsammans positionerar dessa satsningar Epiroc som en drivande kraft i omställningen mot en framtid där elektrifiering är det naturliga valet för gruvnäringen och angränsande segment.

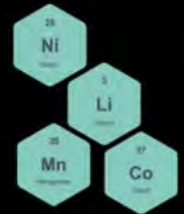
Produktivitetshöjande utrustning

Vi vet att våra kunder delar vår ambition att minska utsläppen, men vi är också medvetna om att varje gruva är unik och behöver olika lösningar för att lyckas. Dessutom måste vi säkerställa att vi levererar den mest produktiva och pålitliga maskinen, oavsett energikälla, och därför erbjuder vi dessa typer av elektriska maskiner:

- Kabel-elektrisk utrustning
- Högpresterande BEV-maskiner (NMC-batterier) med universell/standardiserad laddning och termiskt styrsystem
- Trolley-elektrisk utrustning
- Diesel-elektrisk utrustning (hybrid)
- Motorer kompatibla med HVO-förnybar diesel
-och vi utforskar kontinuerligt fler lösningar.

Robusta och säkra batterier

Högpresterande kemi NMC



Cell
4.2 V



Subpack
800 V/75 användbara kWh



Modul 672 celler



Batteri

Antalet subpack beror på utrustningen.
En Scooptram ST14 SG-lastare har 4 subpack - 300 användbara kWh.



Robusta och säkra elektrifieringslösningar

Vår eldrivna utrustning är konstruerad för att leverera toppprestanda med högre produktivitet än dieseldrivna motsvarigheter. Vi använder en mångsidig, energikälleneutral plattform som kan utrustas med en dieselmotor, ett dieselaggregat eller ett batteri beroende på applikation. Detta innebär att vi kan producera våra BEV:s på samma produktionsanläggningar som vår övriga utrustning.

Våra BEV:s och batterier är konstruerade med säkerhet i fokus, och varje enskild del av batteriet kan övervakas och styras separat. Den stabila och robusta designen innebär att de lämpar sig för alla typer av drift i krävande miljöer – både under jord och ovan jord. Batterierna kan användas i både Epirocs och andra tillverkares utrustning.

Vi använder NMC-batterikemi för hög energitäthet, lång räckvidd och stark prestanda. Batterisystemet stödjer både ombordladdning och snabb, effektiv batteribytesfunktion för att hålla maskinerna i drift med minimala stillestånd. Ett integrerat termiskt managementsystem säkerställer optimal temperatur, vilket förbättrar livslängd, laddningseffektivitet och den övergripande säkerheten.

Vår standardiserade och modulära produktionsmetod bygger battericeller till moduler, som sedan kombineras till delpaket för olika maskintyper. Detta accelererar utrollningen av BEV-lösningar, stödjer konvertering av fordonsflottor och möjliggör effektiv uppskalning när volymerna ökar. Vi erbjuder även gruvindustrins första CE-certifierade batteri som uppfyller kraven i lågspänningsdirektivet, vilket säkerställer säkerhet och tillförlitlighet innan produkten släpps på marknaden.

Robusta och säkra batterier

Sedan lanseringen av våra BEV:s 2018 och fram till slutet av 2025 har vi inte haft några olyckor som orsakat personskador. Vi har haft två brandincidenter, vilka orsakades av översvämning och felaktig hantering av batterierna och inte av batteriets konstruktion eller kemi.

- Under 2024 fattade ett batteri (av tre på platsen) eld i en tunnel i Norge. Branden orsakades av översvämning i tunneln och inte av batteriets konstruktion eller kemi.
- Under 2025 fattade ett batteripaket i en sydafrikansk gruva eld. Det termiska hanteringssystemet, som fungerar som locket på batterisystemet, hade tagits bort, vilket gjorde att batteriet exponerades för damm och vatten.

**Generation 2018-2025*

Säkerheten först, alltid

Batterisystem konstruerat för att förhindra termisk rusning, men ändå kapabelt att hantera det

Händelser:

2*

Olyckor:

0

*Händelse = händelse med betydande påverkan på verksamheten
 Olycka = händelse som leder till personskada*

Elektrisk infrastruktur-lösningar

Det handlar dock inte bara om att leverera en banbrytande maskin, utan om att säkerställa att effektbehoven uppfylls. Epiroc tillhandahåller mångsidiga och skalbara infrastrukturlösningar. Våra OEM-agnostiska laddare möjliggör laddning av blandade flottor och bidrar till att sänka den totala ägandekostnaden. Systemet stödjer både batteribyten och ombordladdning, vilket ger kunderna flexibilitet i sina laddningsstrategier. Laddningsstationer kan installeras på flera nivåer, vilket placerar dem närmare verksamheten för maximal effektivitet. Vår drive-through-design för batteribyten minimerar behovet av utrymme och eliminerar kostsamma schaktningar som ofta krävs av andra lösningar.

Som svar på kundfeedback har vi utvecklat en gruvanpassad laddningslösning från grunden, utformad för robust tillförlitlighet och skalbarhet. Detta modulära system kan växa i takt med storleken på fordonsflottan, samtidigt som det behåller dynamiska laddningsmöjligheter.

Epiroc följer den globala Combined Charging System-standard (CCS) och är en stolt medlem i CharIN, en ledande global organisation som främjar gemensamma standarder för laddning av batterielektriska fordon (BEV).

Utöver laddning erbjuder vi ett komplett utbud av infrastrukturlösningar som särskiljer Epiroc genom att täcka hela den elektriska värdekedjan. Vår tydliga fördel ligger i vår förmåga att leverera skräddarsydda lösningar såsom transformatorstationer som för in hög- och mellanspänning i gruvor, kraftdistributionsutrustning (som exempelvis startutrustning för gruvor) för att driva all elektrisk utrustning, och till och med en kabelservicetjänst som hjälper kunder att sänka sina totala ägandekostnader (TCO) för skadad infrastruktur.

Batterier som tjänst

Vi har en rad olika serviceerbjudanden för att skräddarsy vårt stöd efter kundernas behov. Kunderna kan till exempel välja att köpa batterierna eller att köpa sin maskin med Batterier som tjänst (Batteries as a Service/BaaS), en modell som ger alla fördelar med eldrift utan att kunden själv behöver äga batterierna. BaaS är fortfarande det förstahandsval som de flesta av våra kunder gör, eftersom det gör att de kan fokusera på resultatet av våra produkter medan vi, med våra certifierade servicetekniker, säkerställer att tekniken fungerar. Vi tillhandahåller även tillgång till tekniska uppgraderingar och stöd för återvinning. Genom att äga och hantera batterierna kan vi optimera användningen och garantera att kunderna alltid har det mest effektiva batteriet tillgängligt. Samtidigt ger detta förutsägbara intäktsströmmar för Epiroc och stärker långsiktiga partnerskap.

Höjdpunkter inom elektrifiering 2025

Vid årets slut översteg vår flotta av elektriska borrar, lastare och gruvtruckar 600 enheter. 40 gruvor har beställt BEV-utrustning, och av de anläggningar som har BEV i drift har mer än 40% lagt ytterligare beställningar. Såvitt vi vet driver Epiroc den största aktiva flottan av underjordiska BEV globalt. Under 2025 tog vi betydande steg framåt:

- Vi lanserade Scooptram ST10 G, vår minsta batterielektriska underjordslastare, designad för smala orter. Med en lastkapacitet på 10 ton, upp till fyra timmars drift per laddning och möjlighet till CCS-standard snabbbladdning kombinerar den flexibilitet med säkerhet. En Scooptram ST10 G kan minska CO₂e-utsläppen med upp till 262 ton per år jämfört med en diesellastare.
- Den dieselelektriska gruvtrucken Minetruck MT66 S eDrive introducerades på den australiska marknaden och genomgår nu fälttester tillsammans med Gold Fields. Denna innovation ger upp till 11% högre rampfart och 7% lägre bränsleförbrukning, vilket kombinerar kostnadseffektiviteten hos diesel med den elektriska prestandan.
- Vi utökade också vårt partnerskap med Jama och lade till batterielektriska stenskrotare i vårt produktutbud, vilket möjliggör integrerade borrar- och sprängningscykler och ökar kundnyttan globalt.
- Ett annat exempel som gör en verkligt positiv skillnad är den elektrifierade ramptransportlösningen i Bolidens Kristineberggruva i Sverige, ett resultat av vårt samarbete med Boliden och ABB. Jämfört med en dieseldriven motsvarighet har trolleylösningen ökat produktiviteten med 23%.
- Och slutligen inledde vi ett historiskt samarbete med Fortescue för en flotta av helt autonoma och elektriska maskiner för dagbrottsgruvor, inklusive den kabelelektriska Pit Viper 271 E och den batterielektriska SmartROC D65 BE, för verksamhet i västra Australien.



Under 2025 tog Epiroc och Boliden elektrifieringen av gruvidrift ett steg vidare genom att introducera världens första batterielektriska trolleysystem för gruvtruckar under jord, vilket minskade utsläppen och ökade produktiviteten i Bolidens Kristineberggruva i Sverige.



Epiroc strävar efter att bli en global ledare inom elektrifieringsinfrastruktur för gruvidrift genom att leverera skalbara högeffektsladdningslösningar, energilagring och nätrelaterade lösningar som möjliggör helt elektriska verksamheter med minimal påverkan på elnätet.



Vid Assmang Black Rock-gruvan i Sydafrika har vår BEV-flotta i full produktion levererat en ökning på 11 % i ton per timme, samtidigt som ventilationsbehovet har minskat med 42 % och energikostnaden med 18 %.



Investment case del 4 - Vi har en hög andel återkommande affärer

Epiroc har ett brett eftermarknadserbjudande som omfattar service, bergbörverktyg, avancerade markbrytande verktyg, hydrauliska tillbehör, ett brett sortiment av teknikagnostiska och dynamiska digitala lösningar, utbildning och batterikonvertering med mera. Vi investerar ständigt i att utveckla och bredda vårt erbjudande för att erbjuda service av högsta kvalitet samt möjliggöra framgångsrik implementering av nya teknologier såsom automation.

Återkommande affär

Eftersom vår utrustning ofta är verksamhetskritisk och används i krävande miljöer är användningen av förbrukningsvaror och reservdelar hög. Under 2025 stod eftermarknaden för 66% (66) av intäkterna. Detta inkluderar service och digitalisering, vilka utgjorde 42% (43) av koncernens intäkter, samt Tools & Attachments som stod för 24% (23).

Eftermarknadsintäkterna är både motståndskraftiga och växande och har ökat med i genomsnitt 8% per år sedan 2016. Tillförlitlighet, produktivitet och tillgänglighet är avgörande för att behålla kunder och utveckla vår verksamhet. Våra kunder litar på att vi levererar de lösningar de behöver, när de behöver dem. Ungefär 71% (72) av våra medarbetare arbetar inom eftermarknaden, ofta ute hos kunder. Deras tekniska expertis är avgörande för att säkerställa drifttid och prestanda.

Eftermarknad
66% (66)

av intäkterna 2025

"Eftersom vår utrustning ofta är verksamhetskritisk och används i krävande miljöer är användningen av både förbrukningsvaror och reservdelar hög"



Service

42% av intäkterna 2025

Redovisas i Equipment & Service

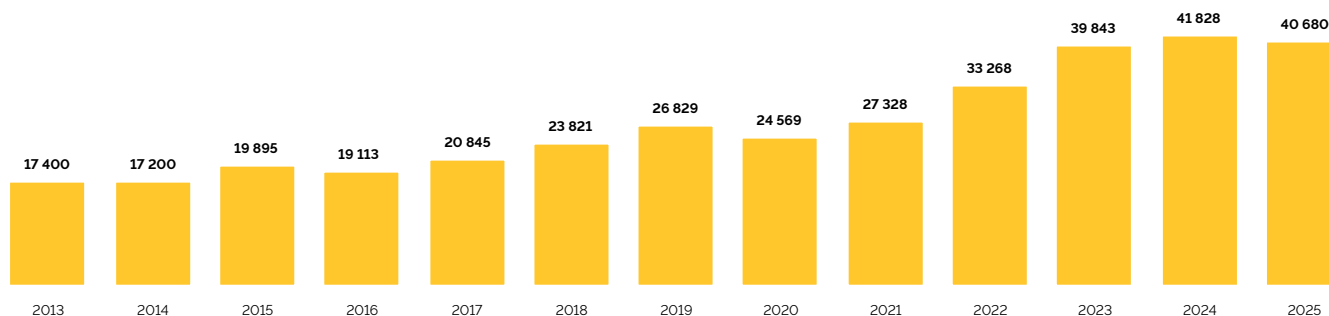
- Reservdelar och komponenter.
- Serviceavtal och översyn.
- Cirkulära tjänster, inklusive halvtidsservice och renoveringslösningar för komponenter.
- Andra servicelösningar, inklusive specialkonstruerade lösningar, Live Work Elimination och utbildning.
- Digitala lösningar, öppna och OEM-agnostiska funktioner, inklusive uppkopplingsmöjligheter, kollisionsförebyggande system och automationslösningar

Tools & Attachments

24% av intäkterna 2025

- Tools "Verktyg", såsom bergborrverktyg, verktyg för bergförstärkning och verktyg för prospekteringsbörning.
- Attachments "Tillbehör", såsom hydraulhammare, saxar och pulveriserare, betongklippare och -brytare, snabbfästen och tumgrepp, grävmaskinsgripar, grävmaskinsmagneter samt markbrytande verktyg såsom tänder, skär- och läppskydd.

Eftermarknadsintäkter



■ Eftermarknadsintäkter, MSEK



Med ett globalt nätverk av serviceingenjörer och verkstäder är vi redo att stötta våra kunder när som helst och var som helst.



Epiroc erbjuder ett komplett utbud av bergborrverktyg. Exempel är borkronor, borrhållare, adapterar samt lösningar för bergförstärkning såsom bultar och nät för gruv- och anläggningsarbeten.



Epiroc levererar en av branschens mest omfattande portföljer av tillbehör för nischade applikationer såsom bergschaktning, rivning, återvinning och materialhantering.



Service

Väl utfört underhåll, originalreservdelar och halvtids-service ökar produktiviteten och förlänger utrustningens livslängd, vilket därmed minskar miljöpåverkan och den totala ägandekostnaden. Vissa kunder förlitar sig på Epiroc-tekniker på plats dygnet runt, medan andra sköter sitt eget underhåll och vänder sig till oss för reservdelar, teknisk rådgivning eller utbildning.

Vi erbjuder en bred portfölj av serviceavtal och produkter, inklusive komponentrenovering, halvtids-uppgraderingar, kostnad-per-meter-avtal och ombyggnadssatser som tillför nya funktioner såsom uppkoppling och batteridrift. Idag omfattas 31% (32) av vår utrustning av ett serviceavtal, och vi ser en stark potential att öka denna andel.

Säkerställa hög tillgänglighet för en äldre flotta av maskiner

Epiroc har tillhandahållit bergborrtrrustning i över hundra år. Faktum är att den första bergborrmaskinen producerades redan 1905. Vi har en stor maskinpark runt om i världen och tack vare utrustning av hög kvalitet i kombination med vårt breda eftermarknads-erbjudande ökar den genomsnittliga åldern på flottan kontinuerligt. Vid årets slut var den genomsnittliga åldern på vår utrustningsflotta i drift 8.6 (8.4) år och 38% (38) av den var äldre än tio år. Detta bådär gott för framtida tillväxt inom eftermarknaden.

För att kunna stödja denna åldrande flotta av maskiner upprätthåller vi en leveranskedja med globala och regionala distributionscenter*. Standardiserade orderflöden förkortar leveranstider, minskar transportkostnader, optimerar lagerhållning och förbättrar kassaflödet, samtidigt som de säkerställer att kunderna har de delar och förbrukningsartiklar de behöver.

Digitala lösningar

Intäkterna från divisionen Digital Solutions redovisas inom intäktsströmmen Service. Vårt digitala erbjudande är branschledande, fungerar över alla maskinvarumärken och förbättrar produktivitet, säkerhet och hållbarhet. (Se kapitlet 'Digitalisering' för mer information.)

*Örebro och Fagersta, Garland i USA, Gent i Belgien, Johannesburg i Sydafrika, Singapore, Nanjing i Kina, Mississauga i Kanada, Allen i USA och Santiago i Chile.

Verktyg

Epiroc tillhandahåller ett omfattande sortiment av avancerade bergborrverktyg för tillämpningar både under och ovan jord, inklusive borrkronor, borrstänger, prospekteringsverktyg och produkter för bergförstärkning – allt kompatibelt med både Epiroc-utrustning och andra tillverkares maskiner. Våra verktyg är utvecklade för hållbarhet och effektivitet, vilket möjliggör snabbare borrhning, lägre energiförbrukning, minskad kostnad per meter (CPM) och längre livslängd genom omslipningstjänster.

I takt med att gruvautomation utvecklas har pålitliga borrkronor blivit allt viktigare. Färre manuella ingrepp innebär att prestanda, drifttid och säkerhet är avgörande. Borrkronor av hög kvalitet minskar oplanerade stopp, begränsar operatörers exponering för riskfyllda områden och förbättrar produktiviteten. Vår Powerbit X är ett tydligt exempel på detta, med förlängda bytesintervall som maximerar borrhningseffektiviteten. År 2025 introducerade vi nästa generations PCD-borrkronor (polykristallint diament) som erbjuder upp till tio gånger längre livslängd än traditionella borrkronor.



Epiroc utvecklar, tillverkar och distribuerar det högkvalitativa och mest kostnadseffektiva rotationsborrningssystemet för gruvindustrin.



Epiroc Grey line är en serie kostnadseffektiva, högkvalitativa bergborrningsverktyg som är särskilt utformade för anläggningsarbeten ovan jord och täktverksamhet i mindre krävande bergförhållanden, med fokus på borrhningsekonomi (CPM), konsekvent prestanda och lägre total ägandekostnad.



Med Epirocs Automatic Bit Changer (ABC) kan kunder genomföra borryten med en enda knapptryckning. Operatörer kan lossa och dra åt skarvar, välja borrkronor samt lägga till eller ta bort dem utan att lämna borkabinens skydd.



Tillbehör

Epiroc erbjuder en av de mest omfattande portföljerna av specialtillbehör och snabbfästen för bergschaktning, rivning, återvinning och materialhantering. Våra lösningar täcker användningsområden såsom demontering av byggnader och infrastruktur, borttagning av asfalt och betong, stålsskärning, schaktning, materialseparering och avfallshantering.

Tillbehören är utformade för grävmaskiner och liknande maskiner och marknadsförs under flera varumärken, vilket ger kunderna flexibilitet och valmöjligheter. Genom att använda tillbehör får kunderna ökad mångsidighet och kostnadseffektivitet. En och samma maskin kan hantera flera olika applikationer, vilket minskar investeringskostnader, lagerbehov och miljöavtryck.

Tillbehör spelar en avgörande roll för att möjliggöra ett mer hållbart samhälle. Förmågan att separera metaller och material vid rivning stödjer 'urban mining', en snabbt växande marknad som drivs av striktare regelverk och det globala fokuset på cirkularitet.

Sedan förvärvet av Stanley Infrastructure 2024 har vi avsevärt stärkt vårt erbjudande med branschledande hydrauliska tillbehör såsom hammare, saxar, pulveriserare och gripar. Detta förvärv utökade vår närvaro inom byggnads-, rivnings- och återvinningmarknaderna, särskilt i USA, och kompletterar Epirocs gruvexpertis samtidigt som det skapar en 'one-stop-shop' för tillbehör.

Med digitalisering kan vi ytterligare förbättra produktivitet, säkerhet och livscykelhantering för våra tillbehör. Ett exempel är Epiroc InSite, som lanserades 2025. Det ger kunderna full insyn och intelligent kontroll över sin verksamhet. Plattformen sammanför data från blandade flottor i ett och samma system. Genom att optimera underhåll och planering av förbrukningsmaterial sänker InSite kostnaden per meter och förlänger utrustningens livslängd. Dess OEM-agnostiska design säkerställer flexibilitet och sömlös integration med befintliga system. InSite stärker vårt eftermarknadsledarskap och påskyndar övergången till mer automatiserade, effektiva och hållbara gruv- och infrastrukturindustrier.

Markbrytande verktyg

Inom vårt affärsområde Tools & Attachments tillhandahåller Epiroc avancerade markbrytande verktyg (GET), inklusive gjutna läppar, tänder och skyddskåpor för gruvskopor och lastare, stödda av digitala lösningar för slitagesövervakning och prediktivt underhåll. Våra läppar och tänder är konstruerade för styrka och lång livslängd och ger optimal inträngning och materialflöde, medan våra proprietära låssystem säkerställer en säker passform och snabba byten. Modulära komponenter och skyddskåpor förlänger skopornas livslängd och minskar stilleståndstiden. I kombination med digital övervakning hjälper detta kunder att sänka kostnaden per ton, förbättra säkerheten och upprätthålla förutsägbara prestanda i krävande gruvmiljöer.



LaBounty, som kom in i Epiroc genom förvärvet av Stanley Infrastructure, levererar oöverträffad kapkraft och hållbarhet för stålripping, skrothantering och tunga industriella applikationer.



Epiroc InSite™ ger realtidsinsikter om position, användning och underhållsbehov för en hel blandad flotta av tillbehör. Oavsett om systemet är fabriksinstallerat eller redo för eftermontering fungerar det över ett robust nätverk för sömlös uppkoppling.

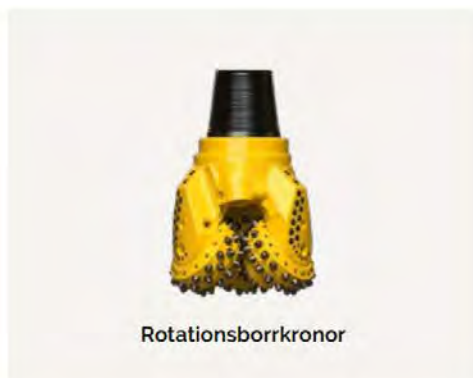


Epirocs GET Trakka är ett smart, sensorbaserat system för gruvdrift som möjliggör realtidsdetektion och lokalisering av förlorade markbrytande verktyg, såsom tänder och skyddskåpor, på skopor och lastare. Detta förebygger kostsamma skador på krossar, minskar stilleståndstiden och förbättrar säkerheten genom att omedelbart varna operatörer och hjälpa till att lokalisera de förlorade komponenterna med en portabel skanner.

Eftermarknadsprodukter som främst används inom gruvdrift



Bergbörverktyg för
topphammarborrning



Rotationsbörkronor



Bergförstärkningssystem



Sänkbörhammare
och börkronor



Förbrukningsvaror för
prospektering



Markbrytande verktyg. S.k.
Ground Engaging Tools (GET),
t.ex. skoptänder, slitskydd
och skyddshöljen.

Eftermarknadsprodukter som främst används inom infrastruktur



Hydraulhammare för nedmontering



Betongsax för nedmontering



Rotationsfräsar för profilering
i hårda material



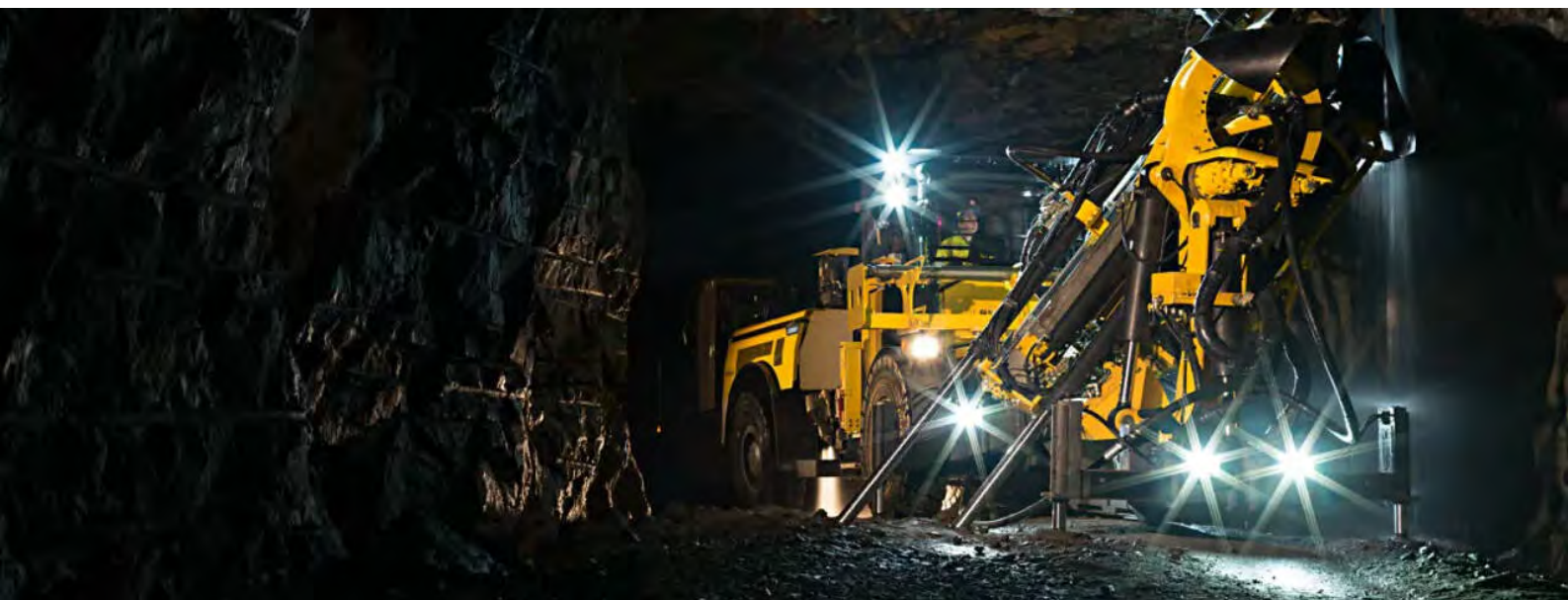
Magneter för upplockning
av metallskrot



Snabbfästen för grävmaskiner



Pulveriserare för nedmontering



Investment case del 5 - Vi har en väl beprövad affärsmodell

Vi driver en fokuserad och decentraliserad affärsmodell som snabbt anpassar sig till förändrade marknadsförhållanden. Vår styrka ligger i ett starkt innovationsfokus, en hög andel direktförsäljning, en motståndskraftig eftermarknad och en flexibel tillverkningsfilosofi. I kombination med ett målmedvetet arbete för effektivitet gör dessa förmågor att Epiroc kan leverera lönsam tillväxt.

Fokus och decentralisering

Vår decentraliserade organisation, med rötter tillbaka till 1976, möjliggör snabba beslut nära kunden. Vi är verksamma genom två affärsområden, som vardera ansvarar för flera globala divisioner. Tvärfunktionella råd inom FoU, inköp och produktion säkerställer samarbete, skalfördelar och effektiva processer.

Flexibel tillverkning

Vår tillverkningmodell som binder lite kapital, kännetecknas av lågt kapitalbehov och en hög andel inköpta komponenter, gör att vi kan skala upp snabbt när efterfrågan förändras. Cirka 75% av produktkostnaden kommer från externt anskaffade komponenter, medan 25% utgörs av egenproducerade kärnkomponenter och montering. Genom modulariserad design påskyndar vi monteringen, förenklar uppgraderingar och effektiviserar service och underhåll.

Under 2025

Vi vidtog åtgärder för att stärka vår motståndskraft, inklusive diversifiering av leveranskedjan, regionala inköp och optimering av vår geografiska närvaro för att mildra geopolitiska risker. Vi konsoliderade även utvalda verksamheter för att förbättra effektivitet och skalbarhet.

Hög andel direktförsäljning

Vi genererar försäljning i omkring 150 länder, främst genom direktförsäljning och service, vilket stod för 80% (84) av intäkterna 2025. Denna modell stärker kundrelationerna och säkerställer djup applikationskunskap. I vissa fall, främst inom tillbehörs-området, kompletterar vi direktförsäljningen med distributörer för att öka räckvidden och effektivt ta oss in på nya marknader.

Maximera innovation

Innovation är avgörande för Epirocs framgång. Vi utvecklar lösningar som adresserar kundernas utmaningar och driver utvecklingen inom automation, elektrifiering och digitalisering. Samarbetet mellan inköp, service och FoU säkerställer att vi levererar produkter som förenar prestanda, säkerhet och hållbarhet.

Se kapitlet "Vi påskyndar produktivitets och hållbarhetstransformationen i vår bransch".

AI – påskyndar operationell excellens

Vi tillämpar AI i hela värdekedjan för att öka effektiviteten – från produktrekommendationer och digitala pass till automatiserad lagerhållning. Divisionerna driver sitt eget AI-arbete, stött av gemensamma standarder från AI & Data Hub. Vi fortsätter att stärka AI-kompetensen genom kontinuerlig utbildning, EU AI Act-e-learning och regelbundet kunskapsutbyte.

Stark eftermarknadsverksamhet

Epiroc har ett brett eftermarknadserbjudande som inkluderar service, verktyg och specialtillbehör. Totalt står eftermarknaden för 66% (66) av intäkterna.

Se kapitlet "Vi har en hög andel återkommande affärer".



Investment case del 6 - Vår framgång bygger på hållbarhet och en stark företagskultur

Hållbarhet vägleder oss i allt vi gör och vår innovationsagenda går hand i hand med våra kunders hållbarhetsagenda. Epiroc har en stark företagskultur med passionerade medarbetare, vilket är vår grund för att vara en attraktiv arbetsgivare och en högpresterande organisation. Vår kultur är en konkurrensfördel.

Påskynda transformationen

Tillgång till metaller och mineraler är en förutsättning för att det moderna samhället ska fungera. Våra kunder är avgörande för att förse samhället med det som behövs för en övergång till en koldioxidsnål ekonomi. Det är dock tydligt att det behöver ske på ett hållbart sätt. Våra produkter och tjänster, som är inriktade på säkerhet och teknologisk utveckling, är avgörande för våra kunders framgång, för minskade koldioxidutsläpp i vår branch och för att påskynda hållbarhetstransformationen. Vi har ett brett utbud av lösningar och tjänster som hjälper våra kunder att förbättra sin säkerhetsprestanda och minska sin miljö- och klimatpåverkan. Automationslösningar, elektrifiering, renoveringslösningar av produkter och reservdelar samt service är exempel på detta.

För att bibehålla vårt ledarskap inom innovation samarbetar vi med kunder, leverantörer och branschledare för att utveckla mer hållbara, säkra och koldioxidsnåla gruv- och infrastrukturverksamheter. Genom innovation – särskilt inom automation, digitalisering och elektrifiering – uppnår vi mätbara säkerhets- och miljövinster.

Epirocs bidrag till våra kunders minskade koldioxidutsläpp

Illustrationen visar hur våra erbjudanden idag kan bidra till att minska våra kunders CO₂e-utsläpp, genom elektrifiering men också på många andra sätt. Vårt långsiktiga åtagande att erbjuda ett komplett utbud av utsläppsfria produkter, förbättra energieffektiviteten genom produktutveckling och säkerställa kompatibilitet med HVO-förnybar diesel är viktiga delar. Vi har ambitiösa hållbarhetsmål för 2030 om att halvera utsläppen från Scope 1 och 2, från transporter och från relevanta leverantörer. Det kommer att bidra till lägre uppströms CO₂e-utsläpp för våra kunder.



Digitalisering

Mätning av energiförbrukningen i realtid möjliggör minskad energiförbrukning, CO₂e-utsläpp och optimering av driften.



Automation

Energieffektivitet genom avancerade automationslösningar möjliggör minskad energiförbrukning.



Elektrifiering

En elektrifierad fordonsflotta möjliggör noll CO₂e-utsläpp och energibesparingar tack vare minskat behov av ventilation.



Verksamhet

Åtgärder för energieffektivisering och övergång till sjöfrakt möjliggör minskade CO₂e-utsläpp i kundernas utsläpp uppströms och lägre inbyggda utsläpp i produkterna.



Eftermarknad

Service

Cirkulära affärsmodeller (batterier som tjänst, halvtidsservice, renoveringslösningar, återvinning av förbrukningsvaror) möjliggör cirkulation av produkter och material.



Eftermarknad

Tools & Attachments

Tillbehör möjliggör nedmontering och återvinning av metaller. Bergborrtrusning, såsom PCD-borrkronor, möjliggör energibesparingar och resurseffektivitet. Markbearbetningsverktyg minskar bränsleförbrukningen för grävmaskiner i gruvor.

Integrera hållbarhet

Vi är fast beslutade att integrera hållbarhet i vår strategi och verksamhet. År 2020 satte vi ambitiösa hållbarhetsmål för People and Planet för 2030, i linje med FN:s globala mål för hållbar utveckling (SDG) och Parisavtalet.

Hållbarhet är integrerad i vårt strategiska ramverk, vilket säkerställer att miljö, samhällsansvar och bolagsstyrning (ESG) ingår i beslutsprocesserna. Genom den dubbla väsentlighetsanalysen (DMA) har vi identifierat miljömässiga, sociala och styrningsrelaterade påverkningar, risker och möjligheter i vår verksamhet och vår värdekedja. Vårt huvudfokus är att förbättra säkerheten för de som arbetar i de branscher där vi är verksamma samt att möjliggöra övergången till en koldioxidsnål och cirkulär ekonomi. Som ett globalt företag är etiska affärsmetoder och respekt för mänskliga rättigheter grundläggande för oss. Vår struktur för bolagsstyrning stödjer hanteringen av hållbarhet samt säkerställer att hållbarhetsfrågor följs upp och hanteras på organisationens högsta nivåer. Hållbarhetsstrategier, interna vägledningsverktyg och aktiviteter finns på plats för att nå våra mål.

Vi mäter vår utveckling genom kortsiktiga (1-års) mål och långsiktiga mål för 2030. Resultaten rapporteras regelbundet till styrelsen och koncernledningen. Sedan 2021 har hållbarhetsmålen varit en del av de rörliga ersättningsplanerna för alla medlemmar i koncernledningen, inklusive vår VD och koncernchef. Utfallet för varje medlem är beroende av de konkreta framsteg som görs för att uppfylla våra hållbarhetsmål för 2030.

Epirocs 2030-mål för People and Planet

Säker, hälsosam, etisk



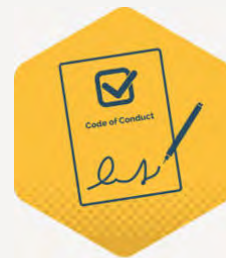
Säkerhet och hälsa

Inga arbetsrelaterade skador



Balanserad arbetskraft

Fördubbla antalet kvinnor i operativa roller*



Leva som vi lär

Alla anställda och affärspartners ska följa vår uppförandekod

Implementera en bedömningsprocess för ansvarsfull försäljning

Halvera utsläpp av CO₂e



Verksamhet

Halvera CO₂e-utsläpp i egen verksamhet**

90% förnybar energi i egen verksamhet



Transport

Halvera CO₂e-utsläpp från transporter



Produkter

Erbjuda ett komplett utbud av utsläppsfria*** produkter

Halvera CO₂e-utsläpp från sålda maskiner**



Leverantörer

Kräva 50% minskning av CO₂e-utsläpp från relevanta leverantörer

* Baserat på meriter och kompetens.

** Validerad av Science Based Targets initiative (SBTi). Basåret är 2019.

*** Utsläppsfria produkter släpper inte ut avgaser eller andra föroreningar från den inbyggda kraftkällan, även kallat nollutsläpp från avgasröret.

Miljö

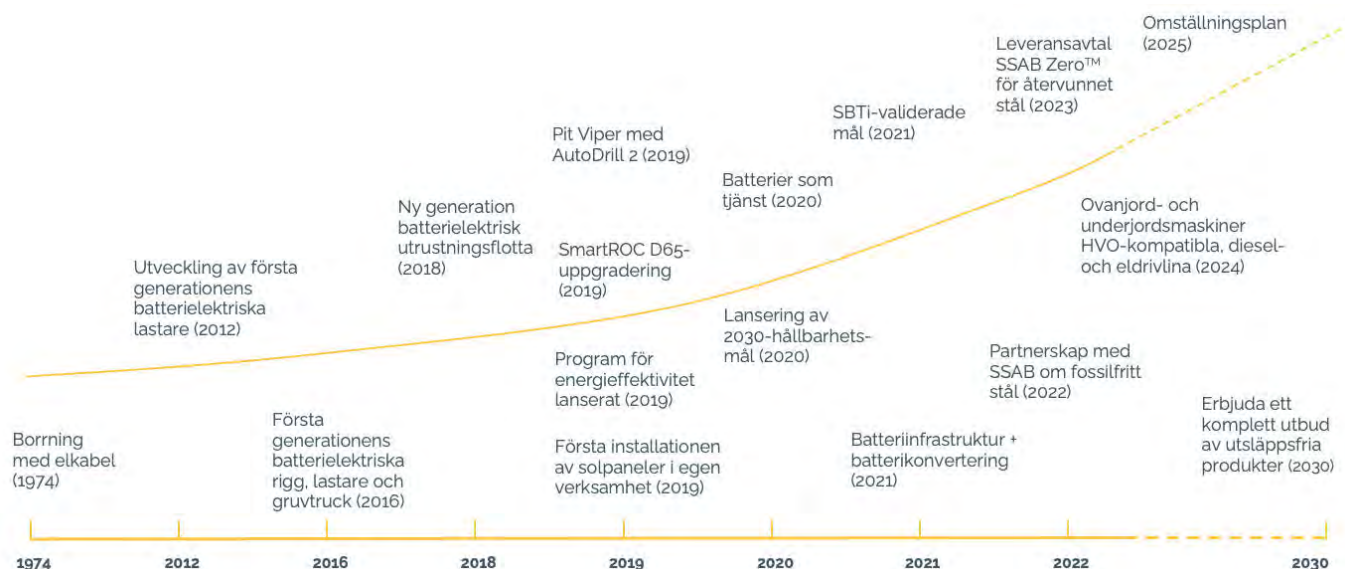
En ansvarsfull användning av resurser är en viktig del av vår strategi. Detta innebär optimerad energianvändning, cirkularitet, minskat avfall och ökad effektivitet i produkter och verksamheter. Vi har genomfört olika åtgärder för att minimera miljöpåverkan, såsom att använda förnybara energikällor, förbättra energieffektiviteten och elektrifiera vår utrustning. Genom att nyttja innovativa tekniker bidrar Epiroc till att minska våra kunders miljöpåverkan.

Omkring två tredjedelar av våra intäkter kommer från eftermarknadsservice och lösningar som bidrar till att förlänga livslängden på vår utrustning. Med halvtidsservice, eftermontering och användning av återvunnet material behöver vi också mindre jungfruliga material, vilket i sin tur leder till en mer hållbar resursanvändning och förbättrar cirkulariteten. Halvtidsservice kan också omfatta den senaste tekniken, såsom uppgraderingar inom automation eller elektrifiering, vilket ger mätbara hållbarhetsfördelar. Våra automatiserade ovanjordsborrriggar möjliggör mer energieffektiv drift för våra kunder, med minskade CO₂e-utsläpp. Våra specialtillbehör, som ofta används för demontering och återvinning, är också viktiga för att möjliggöra ett mer resurseffektivt användande.

Mer än 80% av våra totala CO₂e-utsläpp kommer från användningen av de produkter vi säljer. Vi har därför satt upp ambitiösa mål, validerade av Science Based Targets initiative (SBTi), för att minska växthusgasutsläppen (GHG) från både vår egen verksamhet och vår värdekedja. Dessa mål återspeglar vårt åtagande att hantera klimatrelaterade risker och stärka motståndskraften i vår affärsmodell inför framtida klimatutmaningar. Vi är dock beroende av flera externa faktorer, många bortom vår direkta kontroll, såsom global utfasning av fossila bränslen, regional klimatpolicy och större marknads- och samhällsförändringar. Vi strävar efter att kunna erbjuda ett komplett utbud av utsläppsfria produkter till 2030. Vi nådde 43% år 2025. Andra lösningar kommer också att behövas för att nå våra klimatmål, och några exempel illustreras i Epirocs bidrag till våra kunders resa för minskade klimatutsläpp ovan.

2025 har varit ett år med fokus på att vidareutveckla vår omställningsplan. Utöver att ta fram vår koncerngemensamma omställningsplan har vi även utvecklat divisionsspecifika omställningsplaner för att förstå vilka våra prioriterade gap är och vilka åtgärder vi behöver vidta för att nå våra mål. Under 2025 har vi också implementerat ett internt koldioxidpris, vilket framöver kommer att vägleda våra beslut och investeringar mot alternativ med lägre koldioxidutsläpp. Våra klimatmål för 2030 möjliggör en långsiktig ambition om nettonoll CO₂e-utsläpp till 2050 och går hand i hand med EU:s mål om en klimatneutral ekonomi år 2050.

Epirocs resa mot minskade koldioxidutsläpp fram till i dag: utvalda initiativ



Samhällsansvar

Kundernas och medarbetarnas säkerhet och hälsa står i centrum för Epirocs strategiska och operativa prioriteringar. Vi har ett mål för 2030 om att inte ha några arbetsrelaterade skador. Omfattande säkerhetsprotokoll och kontinuerliga utbildningsprogram för att främja en säkerhetskultur i alla verksamheter har införts. Dessutom främjar vi arbetshälsan genom friskvårdsprogram och stödsystem.

Säkerhet är avgörande för våra kunder och vår utrustning är utformad med avancerade säkerhetsfunktioner som skyddar operatörer och servicetekniker samt minskar olyckor. Med vårt Collision Avoidance System Level 9, som är marknadens högsta nivå av kollisionsundvikande system, kan vi hjälpa kunder att rädda liv. Epirocs utrustning av batterielektrisk utrustning har också bidragit till bättre arbetsförhållanden genom att sänka utsläppen inom gruv- och infrastruktursektorerna.

Epirocs framgång drivs av passionerade och kompetenta medarbetare i vår decentraliserade organisation. Alla rekryteringar baseras fullt ut på meriter och kompetens, där den bästa kandidaten väljs för varje roll. Vi investerar i professionell utveckling genom omfattande utbildningar, ledarskapsutvecklingsprogram och en inkluderande arbetsplatskultur. Vi är fast beslutna om att främja ett starkt ledarskap inom organisationen och strävar efter att utveckla en innovationskultur. Våra ledarskapsprogram är utformade för att ge ledare de färdigheter som krävs för att driva företagets strategiska mål och hållbarhetsinitiativ. Innovationsinitiativet Sustainability Idea Challenge, som uppmuntrade alla medarbetare att lämna förslag på nya hållbara lösningar, väckte stort intresse och engagemang i hela organisationen.

Epiroc värdesätter mångfald och inkludering högt och ser det som viktigt för att driva innovation och spegla den globala marknad vi verkar på. Vi har satt upp ett mål för 2030 om en mer balanserad arbetsstyrka och har infört policies och arbetssätt som främjar en diversifierad och inkluderande arbetsplats.



Säkerhet och hälsa för kunder och medarbetare står i fokus för Epirocs strategiska och operativa prioriteringar. Vi har ett 2030 mål om noll arbetsrelaterade skador.



Omfattande säkerhetsprotokoll och kontinuerliga utbildningsprogram är utformade för att skapa en säkerhetskultur i hela verksamheten.

Bolagsstyrning

Epiroc har kunder i cirka 150 länder. På alla marknader där vi är verksamma följer vi gällande lagar och regler. Vi driver vår verksamhet med integritet och upprätthåller höga etiska standarder. Var våra anläggningar, leverantörer och kunder är lokaliserade spelar en central roll när det gäller att identifiera risker. Vissa marknader är komplexa och utmanande, och lagar och regler kopplade till miljö, sociala frågor och bolagsstyrning kan variera avsevärt. Vi har 2030-mål på plats för att säkerställa att vi upprätthåller våra standarder. Olika program och processer hjälper oss att bättre förstå var det kan finnas risker för bristande regelefterlevnad i hela vår värdekedja, även när riskerna ligger bortom vår direkta kontroll

Epiroc har undertecknat FN:s Global Compact och vi införlivar dess tio principer om mänskliga rättigheter, arbetstagares rättigheter, miljö och antikorrupktion i våra policys och vårt arbetssätt. I vår uppförandekod (CoC) har vi åtagit oss att bedriva verksamheten på ett ansvarsfullt sätt i enlighet med flera internationella standarder, till exempel FN:s vägledande principer för företag och mänskliga rättigheter. Alla Epirocs medarbetare måste följa vår CoC, och våra affärspartners måste följa Epirocs uppförandekod för affärspartners. Vi har nolltolerans mot korrupktion. Brott mot CoC, lagar, regler eller koncernens policys kan rapporteras i vårt Speak Up-system.

Epiroc tror starkt på respekt för de mänskliga rättigheterna i all vår verksamhet. Vi identifierar och hanterar dessa frågor genom bedömningsprocessen för ansvarsfull försäljning och en process för ansvarsfulla inköp. Vi har ett nära samarbete med kunder och leverantörer för att säkerställa att de uppfyller samma etiska standarder. Bolagets robusta efterlevnadsprogram omfattar riskidentifiering, policier, utbildningar och digitala verktyg för att hantera efterlevnadsrisker i alla länder där vi bedriver verksamhet.

Genom vårt holistiska förhållningssätt till hållbarhet, innovativ teknik och etiska metoder visar vi ett starkt engagemang för att påskynda transformationen mot en hållbar och motståndskraftig framtid, i linje med globala hållbarhetsstandarder och för att bidra till mer hållbara gruv- och infrastruktursektorer.

Sammanfattning av resultat (långsiktiga mål)

Mål för 2030	Basår	Resultat 2025	Målen för hållbar utveckling (SDGs)
Erbjuda ett komplett utbud av utsläppsfria produkter. Mål: 100%	2021: 35%	43%	   
Halvera CO ₂ e-utsläppen från sålda maskiner (SBTi validerat). Mål: 3 436 kton	2019: 6 871	6 430	   
Halvera CO ₂ e-utsläppen i egen verksamhet (SBTi validerat). Mål: 48 kton	2019: 97	55	  
90% förnybar energi i egen verksamhet. Mål: 90%	2019: 38%	55%	  
Halvera CO ₂ e-utsläppen från transporter. Mål: 93 kton	2019: 186	141	 
Kräva 50% minskning av CO ₂ e-utsläpp från relevanta leverantörer. Mål: 619 kton	2019: 1 255	1 401	  
Inga arbetsrelaterade skador. Mål: TRIFR=0	2019: 6.0	3.9	
Fördubbla antalet kvinnor i operativa roller (baserat på merit och kompetens). Mål: 22%	2019: 11.2%	15.7%	
Säkerställa att alla chefer följer vår uppförandekod. Mål: 100%	2019: 95%	100%	
Säkerställa att alla väsentliga affärspartners följer vår uppförandekod för affärspartners. Mål: 100%	2019: 99%	98%	

Implementerat en bedömningsprocess för ansvarsfull försäljning. Mål: 100%	2022: 40%	100%		
Basårsutsläppen för våra CO ₂ e-reduktionsmål har räknats om. Läs mer om vår utveckling och detaljer kring definitioner och metoder i ESRS E1, ESRS S1, ESRS S2, ESRS S3 och ESRS G1 .				

Övergång från GRI-standards till ESRS-ramverket

Vi har mätt vår hållbarhetsprestanda och externt rapporterat vår utveckling i många år i enlighet med Global Reporting Initiative (GRI) och andra frivilliga rapporteringsstandards. För räkenskapsåret 2025 rapporterar vi i enlighet med det lagstadgade kravet i European Sustainability Reporting Standards (ESRS), EU:s taxonomiförordning samt UN Global Compact. Hållbarhetsinformation presenteras i **hållbarhetsrapporten**.

Annan hållbarhetsinformation, inklusive icke-väsentliga ämnen, finns på företagets **webbplats**.

Samhällsengagemang



Vatten åt Alla

Tillgång till rent vatten är en mänsklig rättighet. Sedan 1984 har Vatten åt Alla varit Epirocs främsta initiativ för samhällsengagemang. Det har finansierat projekt som ger tillgång till rent dricksvatten, sanitet och hygien - vilket varit särskilt gynnsamt för kvinnor och flickor. De lokala Vatten åt Alla-organisationerna undersöker och väljer partners och vattenprojekt att stödja. Projekten kan till exempel omfatta att borra eller gräva en brunn, skydda en naturlig vattenkälla, bygga system för regnvatteninsamling eller sanitets- eller avloppssystem. Vatten åt Alla drivs på frivillig basis av anställda inom Epiroc- och Atlas Copco-koncernerna. Medarbetarnas donationer matchas med dubbla beloppet av företagen. För mer information, se www.water4all.org.



Att överbrygga klyftan mellan gruvindustrin och akademien

Komplexiteten inom gruvdrift har tydliggjort behovet av att påskynda implementeringen av nya teknologier, såsom uppkoppling, interoperabilitet, automation, digitalisering av processer, dataanalys och elektrifiering. För att möta de nya kraven behöver yrkesverksamma i vår bransch utveckla nya profiler och färdigheter.

Baserat på dessa utmaningar har Epiroc tagit ett globalt initiativ för att utveckla gruvutbildning i samarbete med akademien. En av de mest effektiva modellerna för att utbilda kvalificerade yrkespersoner är modellen med företagsprofessorer. 2018 inleddes ett samarbete mellan Epiroc Iberia och ett universitet och utökades senare till att omfatta Epiroc Andean Region 2021. Det formade det globala Epiroc University Hub and Spokes-nätverket.